

Destaques do 3T18

E-commerce cresceu 55%, atingindo R\$1,7 bilhão e 36% das vendas totais
Vendas nas lojas físicas evoluíram 24% no total (16% mesmas lojas)
Vendas totais aumentaram 34%, alcançando R\$4,6 bilhões
EBITDA cresceu 11% para R\$279 milhões, margem de 7,6%
Lucro líquido cresceu 29% para R\$120 milhões, margem de 3,3%
Posição de caixa líquido de R\$ 1,3 bilhão em set/18

- **Ganho consistente de participação de mercado.** No 3T18, as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P) cresceram 33,6% para R\$4,6 bilhões, reflexo do aumento de 54,6% no e-commerce total (sobre um crescimento de 64,7% no 3T17) e 24,0% nas lojas físicas (sobre alta de 18,6% no 3T17). Vale destacar a performance das 87 lojas inauguradas nos últimos 12 meses (29 lojas no 3T18), com vendas acima das expectativas, elevando o crescimento total das lojas físicas em 8 p.p. Em mais um trimestre, o Magalu ganhou participação de mercado em todos os canais, regiões e categorias de produtos. Segundo dados do IBGE (PMC), nos oito primeiros meses do ano as vendas nominais de móveis e eletro tiveram queda de 2,2%.
- **Crescimento acelerado no e-commerce.** As vendas do e-commerce cresceram 54,6% no 3T18, comparado ao crescimento do mercado de 8,0% (E-bit) e representaram 36,2% das vendas totais. No e-commerce tradicional, as vendas evoluíram 43,8% e o marketplace contribuiu com vendas adicionais de R\$ 213,3 milhões. O ganho de market share novamente foi resultado de: (i) aumento nas vendas pelas plataformas móveis, principalmente pelo app, que alcançou mais de 19 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 3T18, o lucro bruto cresceu 23,5%, atingindo R\$1.089,9 milhões. A margem bruta diminuiu 1,2 p.p. para 29,7%, como reflexo principalmente do aumento significativo na participação do e-commerce, que passou de 31,3% para 36,2% das vendas totais.
- **Diluição das despesas fixas, aumento dos investimentos em nível de serviço e aquisição de novos clientes.** No 3T18, as despesas operacionais foram diluídas em 0,5 p.p. para 22,4% da receita líquida. Dentro desse montante, os investimentos adicionais em melhoria no nível de serviço e aquisição de novos clientes representaram aproximadamente 1 p.p. da receita líquida.
- **Forte crescimento do EBITDA, redução das despesas financeiras e evolução do lucro líquido.** No 3T18, o EBITDA cresceu 11,4% para R\$278,9 milhões (7,6% de margem). O elevado crescimento das vendas, o resultado positivo do e-commerce e a diluição das despesas fixas contribuíram para o crescimento nominal do EBITDA. Além disso, as despesas financeiras foram diluídas em 1,0 p.p. para 1,9% da receita líquida, resultado da redução significativa da dívida líquida e da queda do CDI. Com isso, a Companhia apresentou lucro líquido de R\$119,6 milhões com crescimento de 29,3% (ROE de 21%).
- **Expressiva geração de caixa operacional e retorno sobre o capital investido.** O fluxo de caixa das operações, ajustado pelos recebíveis, atingiu R\$0,8 bilhão nos últimos 12 meses em função da melhoria dos resultados e da disciplina na gestão do capital de giro. Mais uma vez, a Companhia apresentou elevado crescimento, com alto retorno sobre o capital investido e forte geração de caixa. O ROIC atingiu 21% no 3T18 e 31% nos últimos 12 meses.
- **Redução da dívida líquida e otimização da estrutura de capital.** Nos últimos 12 meses, a Companhia reduziu a dívida líquida ajustada em R\$1,3 bilhão, que passou de uma posição de equilíbrio em set/17 para uma posição de caixa líquido de R\$1,3 bilhão em set/18. Na mesma data, a Companhia tinha uma posição total de caixa de R\$1,9 bilhão, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$0,7 bilhão e recebíveis de cartão de crédito disponíveis de R\$1,2 bilhão.

Magalu
Divulgação de Resultados do 3º Trimestre de 2018

R\$ milhões (exceto quando indicado)	3T18	3T17	Var(%)	9M18	9M17	Var(%)
Vendas Totais ¹ (incluindo marketplace)	4.640,6	3.473,3	33,6%	13.725,5	10.035,4	36,8%
Receita Bruta	4.444,5	3.430,3	29,6%	13.298,0	9.998,5	33,0%
Receita Líquida	3.670,5	2.856,3	28,5%	10.979,9	8.362,4	31,3%
Lucro Bruto	1.089,9	882,8	23,5%	3.241,2	2.550,2	27,1%
Margem Bruta	29,7%	30,9%	-1,2 pp	29,5%	30,5%	-1,0 pp
EBITDA	278,9	250,4	11,4%	891,8	718,0	24,2%
Margem EBITDA	7,6%	8,8%	-1,2 pp	8,1%	8,6%	-0,5 pp
Lucro Líquido	119,6	92,5	29,3%	407,8	223,4	82,5%
Margem Líquida	3,3%	3,2%	0,1 pp	3,7%	2,7%	1,0 pp
Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas	16,3%	15,0%	-	19,7%	14,0%	-
Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas	24,0%	18,6%	-	26,4%	16,3%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce (1P)	43,8%	54,6%	-	50,5%	55,5%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce Total	54,6%	64,7%	-	61,4%	61,4%	-
Participação E-commerce Total nas Vendas Totais	36,2%	31,3%	4,9 pp	34,9%	29,5%	5,3 pp
Quantidade de Lojas - Final do Período	913	830	83 lojas	913	830	83 lojas
Área de Vendas - Final do Período (M ²)	551.432	516.598	6,7%	551.432	516.598	6,7%

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

MENSAGEM DA DIRETORIA

No começo deste ano, anunciamos ao mercado que 2018 seria o Ano do Cliente para o Magalu. É normal que certas expressões se transformem em jargões do mundo empresarial. Costumam ser tão recorrentes nos discursos dos executivos e nas narrativas das organizações que se tornam banais, sem significado, sem propósito e sem resultados. E poucos termos foram tão banalizados quanto aqueles ligados aos clientes: foco, obsessão, centralidade. Mas, para nós do Magalu, a chamada centralidade no cliente jamais foi um instrumento de retórica ou um modismo corporativo.

Acreditamos, genuinamente, que negócios que buscam a perenidade não se dedicam apenas a produzir ou a vender bens e serviços. Eles existem sobretudo para servir o cliente. Suas estruturas orbitam o cliente e se organizam em função dele. Ao fazer isso, esses negócios se tornam capazes de gerar valor de forma constante, mantêm a relevância e reinventam a própria competição. O Magazine Luiza nasceu há mais de 60 anos, como uma empresa centrada no cliente. Não foi algo planejado. Simplesmente aconteceu porque seus fundadores queriam que assim fosse. Luiza Trajano Donato e Pelegrino Donato conheciam cada um dos clientes de sua primeira loja, em Franca. Sabiam do que gostavam, do que precisavam, como poderiam pagar. Intuitivamente, trabalhavam como poderosos sistemas de *big data* humanizados.

Nosso desafio hoje é trabalhar da mesma forma, numa escala milhões de vezes maior. É usar os recursos da economia digital e o poder dos dados para proporcionar experiências únicas, adaptadas a cada um dos muitos milhões de clientes que temos em nossas bases.

É esse o objetivo, por exemplo, dos mais de 500 desenvolvedores do Luizalabs, nosso laboratório de inovação. Desde o primeiro dia de trabalho no Magalu, eles sabem que a tecnologia não é um fim em si mesmo. É, sim, um meio para transformar um processo de compra em uma experiência memorável. Para permitir que a companhia possa tratar seus milhões de clientes não como uma massa homogênea, mas como identidades – pessoas com características, hábitos e históricos únicos e exclusivos. Para ajudar a transformar consumidores em defensores da nossa marca.

INDICADORES DE CLIENTES

Justamente para fugirmos do caráter subjetivo de estarmos voltados ao cliente, incorporamos uma série de indicadores com metas altíssimas para medir a evolução de nosso serviço ao cliente e sua satisfação. Hoje, esses indicadores, cascateados por toda a organização – do presidente a estoquistas, de desenvolvedores a vendedores, são tão ou mais importantes que os indicadores financeiros. Fizemos isso para garantir que cada um de nossos 25 mil colaboradores tenham comprometimento com essas metas. A seguir, detalhamos nossa evolução.

Demos muito mais ênfase ao aumento da nossa base de clientes ativos e frequência de compras. No período de um ano, conseguimos um número 31% maior de clientes únicos que compraram no Magalu (22% de crescimento nas lojas físicas e 61% no e-commerce). A quantidade de clientes ativos do app, que compram com frequência muito maior, tem crescido de forma significativa -- mais que dobramos as vendas originadas pelo aplicativo em relação ao ano passado. Superamos a marca de 1 milhão de downloads mensais e atingimos uma base total de 19 milhões de downloads. O tráfego por meio de dispositivos móveis já ultrapassou 75% dos acessos ao nosso e-commerce.

Para o aumento da frequência de compras, o aumento da participação do marketplace se faz essencial. No intervalo entre o segundo e o terceiro trimestres deste ano, mais de 500 novos varejistas passaram a fazer parte do marketplace Magalu e quase 1 milhão de itens foram agregados. E, mesmo mantendo o processo de aprovação de novos sellers mais seletivo que o do mercado, a velocidade de adesões vem subindo. O número mensal de novos sellers, que era de 100 em média, passou para 250 em setembro e chegou a 400 em outubro.

Estamos investindo muito no Cartão Luiza como uma importante ferramenta de relacionamento e fidelização. Isso porque clientes que compram no cartão têm uma frequência muito maior do que os clientes que compram à vista ou com outros meios de pagamento. No terceiro trimestre, emitimos mais 150 mil novos cartões por mês, mesmo com taxas de aprovação muito conservadoras. Isso representa um crescimento de 82%, comparado ao terceiro trimestre do ano passado. Com isso, a Luizacred

alcançou uma base de 4 milhões de cartões, sendo 95% deles ativos. As vendas do Cartão Luiza no Magalu cresceram 54% no terceiro trimestre e sua participação nas lojas físicas aumentou 7 pontos percentuais.

Nossa logística passou a ser estruturada para atender nossos clientes da forma mais rápida possível. Encerramos o trimestre com 12 centros de distribuição (incluindo 2 inaugurados este ano: em Hidrolândia/GO e, mais recentemente, em Teresina/PI) e mais de 1.900 micro-transportadores na Malha Luiza. A entrega expressa – pedidos prometidos e entregues em até 48 horas na casa do cliente - chegou a mais de 150 cidades, incluindo 15 capitais, e já representa mais de **30% de todas as entregas**. Para atender ainda melhor nossos clientes na entrega de produtos leves, iniciamos a expansão da Logbee - startup de tecnologia aplicada à logística adquirida em maio - para as regiões metropolitanas de Porto Alegre, Campinas e Belo Horizonte.

Nosso objetivo é oferecer todas as vantagens que a nossa logística proporciona aos nossos clientes também para os sellers do nosso marketplace. Nesse sentido, começamos em setembro um piloto com 10 sellers, no qual os produtos foram coletados e entregues por motoristas da Malha Luiza, especialmente da Logbee, utilizando tecnologia desenvolvida pelo Luizalabs. Os resultados estão sendo animadores: em média, reduzimos em mais de 60% o prazo de entrega dos pedidos, melhorando ainda mais a experiência de compra do cliente do nosso marketplace.

Nossos sellers também são nossos clientes. No início de outubro, lançamos nossa plataforma de pagamentos para sellers do marketplace, o Magalu Pagamentos, desenvolvida pelo Luizalabs. Com a nova plataforma, passamos a atuar como um sub-adquirente, reduzindo os custos de aquisição e fazendo o *split* de pagamentos, a antecipação de recebíveis e a liquidação dos repasses em uma conta digital criada para cada seller. Com isso, melhoramos a experiência dos nossos sellers e aumentamos a rentabilidade do marketplace.

Fizemos – e continuaremos a fazer – grandes esforços para aperfeiçoar o pós-venda. Porque a experiência de consumo não acaba – e não deve acabar, pelo bem do negócio – na venda. Nos primeiros nove meses de 2018, elevamos em 14 pontos percentuais o fração de ligações solucionadas no primeiro contato do cliente. Outra evolução importante foi com relação ao prazo para a execução da logística reversa – em caso de troca de produtos e cancelamentos – que caiu 60%.

O índice de satisfação com o atendimento do nosso SAC avançou de 64% para 86% no período de um ano. As reclamações realizadas em órgãos de defesa do consumidor, como os Procons, caíram 40%. E o Magalu manteve no e-commerce e nas lojas físicas o selo RA1000 do site ReclameAqui, que destaca empresas com excelentes índices de atendimento ao consumidor.

RESULTADOS FINANCEIROS E OUTROS DESTAQUES

Do ponto de vista dos indicadores financeiros, no terceiro trimestre, apresentamos novamente um excelente desempenho. O e-commerce continua crescendo e já representa mais de 36% das vendas da Companhia. Além do expressivo crescimento do e-commerce com estoque próprio, o marketplace tem contribuído de forma significativa. Já são mais de 2 mil sellers que oferecem cerca de 3,5 milhões de itens na nossa plataforma, com uma ampla diversidade de categorias e produtos -- de comida para pets a smart TVs, de fraldas e xampus a itens de decoração, de pneus a cápsulas de café expresso. Considerando as vendas do mês de setembro, o marketplace já superou o patamar de R\$ 1 bilhão de reais em termos anualizados.

Nas lojas físicas, crescemos as vendas em 24%, sendo 16% de evolução nas vendas mesmas lojas. Destacamos também o excelente desempenho das lojas novas que, com resultados acima do esperado, contribuíram com 8 pontos percentuais para o crescimento de vendas. Nos últimos 12 meses, inauguramos 87 lojas, sendo 29 no terceiro trimestre, entramos em novas regiões e nos consolidamos em mercados já existentes.

Para suportar nossa estratégia de clientes, investimos neste trimestre aproximadamente R\$ 36 milhões, abrindo mão de cerca de 1 ponto percentual da margem EBITDA. Os investimentos foram feitos em diversas frentes: logística, incluindo a operação dos 2 novos centros de distribuição, frequência de abastecimento e entrega expressa; atendimento nas lojas e no SAC; e marketing e promoções, com foco no app e no Cartão Luiza.

Neste trimestre, conseguimos investir mais no cliente mantendo a lucratividade final da Companhia no mesmo patamar do ano passado, acima de 3% da receita líquida. Nosso modelo de negócio tem combinado elevado crescimento, alto retorno sobre capital investido e forte geração de caixa. Ao mesmo tempo em que aumentamos os investimentos, diluímos as despesas financeiras em 1 ponto percentual e mantivemos uma sólida estrutura de capital, com uma posição de caixa líquido de R\$ 1,3 bilhão.

Mais uma vez o Magalu está na lista das melhores empresas para se trabalhar, segundo o Instituto Great Place to Work e, dessa vez, em segundo lugar no ranking geral e em primeiro no varejo. Esse resultado reflete a dedicação dos nossos colaboradores em cuidar das pessoas e fortalece ainda mais a cultura e os valores da Companhia.

Em outubro, inauguramos um novo espaço em Franca/SP que recebeu uma parte do time do Luizalabs e a central de atendimento ao cliente. Com mais de 5 mil metros quadrados, o local tem espaço para cerca de 1 mil colaboradores e conta com um ambiente colaborativo e que facilita a integração entre os times.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

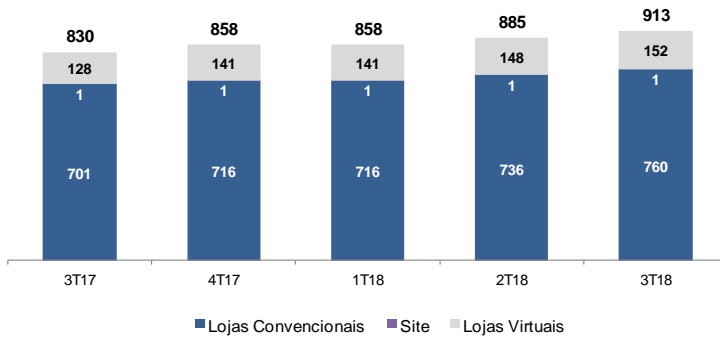
Iniciamos o quarto trimestre animados e preparados para os importantes eventos que temos pela frente: a Black Friday e o Natal. Continuaremos investindo nos nossos clientes, pensando no longo prazo e na sustentabilidade do negócio. Agradecemos mais uma vez a confiança e parceria de nossos clientes, colaboradores, acionistas e fornecedores nesta jornada.

Se você ainda não baixou o nosso app, [clique aqui](#) e aproveite!

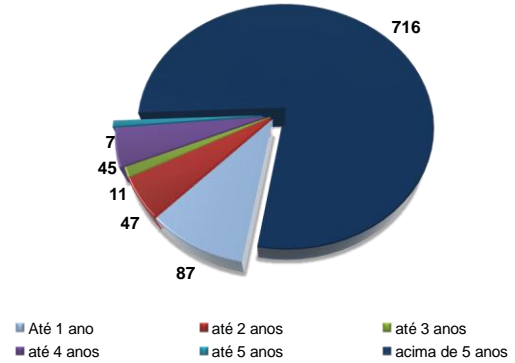
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

O Magalu encerrou 3T18 com 913 lojas, sendo 760 convencionais, 152 virtuais e o e-commerce. No 3T18, a Companhia inaugurou 29 novas lojas e fechou 1 loja. Nos últimos 12 meses, a Companhia abriu 87 novas lojas e fechou outras 4. Da base total, 22% das lojas estão em processo de maturação.

Evolução do Número de Lojas (em quantidade)

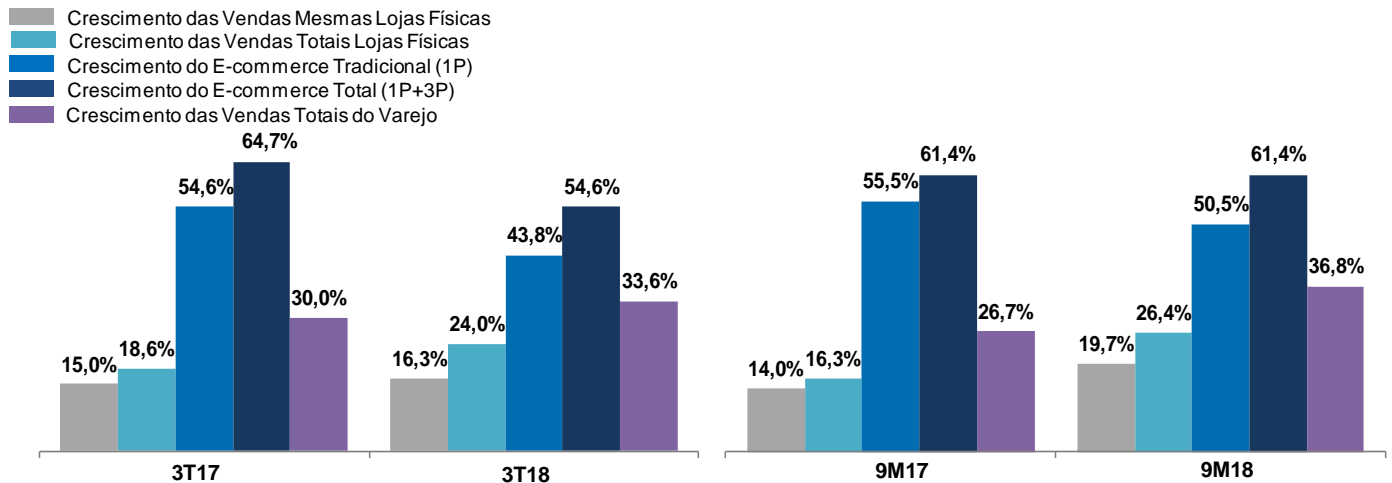


Idade Média das Lojas (em quantidade de lojas)



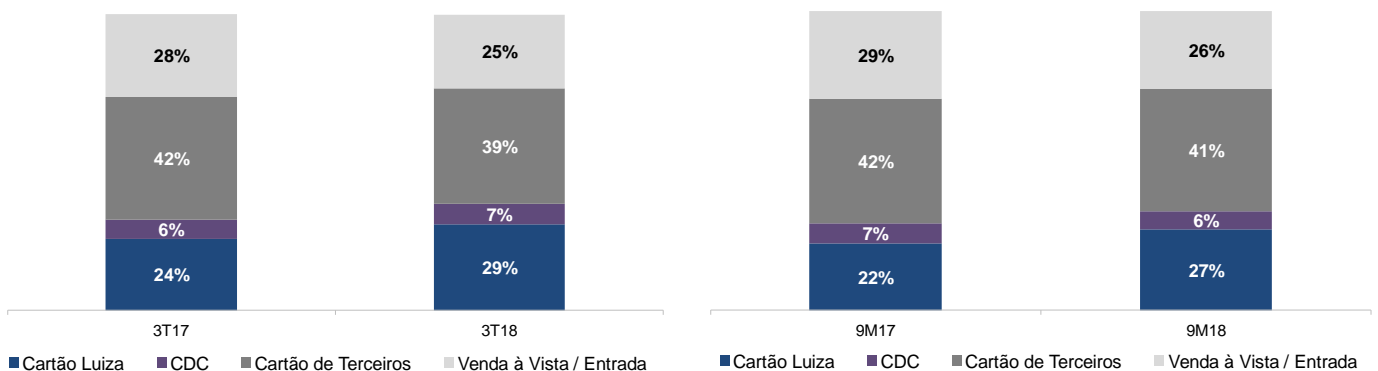
As vendas totais do varejo aumentaram 33,6% no 3T18, reflexo do crescimento de 24,0% das lojas físicas e 54,6% no e-commerce. Este crescimento reflete a consistência no desempenho do e-commerce e das lojas físicas.

Crescimento das Vendas Totais (em %)



A participação do Cartão Luiza nas vendas aumentou 5 p.p. para 29% no 3T18, contribuindo para a estratégia da Companhia de aumentar a fidelização dos clientes. A participação do CDC nas vendas aumentou de 6% no 3T17 para 7% no 3T18.

Mix de Vendas Financiadas (em %)



Receita Bruta

R\$ milhões	3T18	3T17	Var(%)	9M18	9M17	Var(%)
Receita Bruta - Varejo - Revenda de Mercadorias	4.224,5	3.256,2	29,7%	12.676,4	9.515,6	33,2%
Receita Bruta - Varejo - Prestação de Serviços	204,6	159,0	28,6%	574,7	440,5	30,5%
Receita Bruta - Varejo	4.429,1	3.415,2	29,7%	13.251,1	9.956,2	33,1%
Receita Bruta - Outros Serviços	19,4	18,2	6,7%	56,7	51,3	10,6%
Eliminações Inter-companhias	(4,0)	(3,1)	31,1%	(9,9)	(8,9)	10,8%
Receita Bruta - Total	4.444,5	3.430,3	29,6%	13.298,0	9.998,5	33,0%

No 3T18, a receita bruta total cresceu 29,6% para R\$4,4 bilhões, devido ao acelerado crescimento do e-commerce, aumento nas vendas das mesmas lojas físicas e significativa contribuição das lojas novas. Vale destacar o crescimento de 28,6% na receita de serviços, incluindo a venda de novos seguros, serviços digitais (Lu Conecta) e também comissões do Marketplace. Nos 9M18, a receita bruta cresceu 33,0% para R\$13,3 bilhões.

Receita Líquida

R\$ milhões	3T18	3T17	Var(%)	9M18	9M17	Var(%)
Receita Líquida - Varejo - Revenda de Mercadorias	3.476,5	2.702,5	28,6%	10.431,2	7.936,6	31,4%
Receita Líquida - Varejo - Prestação de Serviços	180,1	140,0	28,6%	506,5	387,2	30,8%
Receita Líquida - Varejo	3.656,7	2.842,5	28,6%	10.937,7	8.323,8	31,4%
Receita Líquida - Outros Serviços	17,8	16,8	5,9%	52,1	47,6	9,5%
Eliminações Inter-companhias	(4,0)	(3,1)	31,1%	(9,9)	(8,9)	10,8%
Receita Líquida - Total	3.670,5	2.856,3	28,5%	10.979,9	8.362,4	31,3%

No 3T18, a receita líquida total evoluiu 28,5% para R\$3,7 bilhões, em linha com a variação da receita bruta total. Nos 9M18, a receita líquida cresceu 31,3% para R\$11,0 bilhões.

Lucro Bruto

R\$ milhões	3T18	3T17	Var(%)	9M18	9M17	Var(%)
Lucro Bruto - Varejo - Revenda de Mercadorias	901,5	734,0	22,8%	2.707,2	2.139,2	26,6%
Lucro Bruto - Varejo - Prestação de Serviços	180,1	140,0	28,6%	506,5	387,2	30,8%
Lucro Bruto - Varejo	1.081,7	874,0	23,8%	3.213,6	2.526,4	27,2%
Lucro Bruto - Outros Serviços	9,0	8,7	2,7%	28,7	23,8	20,6%
Eliminações Inter-companhias	(0,8)	-	0,0%	(1,0)	-	0,0%
Lucro Bruto - Total	1.089,9	882,8	23,5%	3.241,2	2.550,2	27,1%
Margem Bruta - Total	29,7%	30,9%	-1,2 pp	29,5%	30,5%	-1,0 pp

No 3T18, o lucro bruto cresceu 23,5% para R\$1.089,9 milhões, equivalente a uma margem bruta de 29,7%. A variação da margem bruta foi reflexo do aumento significativo na participação do e-commerce. Nos 9M18, o lucro bruto cresceu 27,1% para R\$ 3,2 bilhões, equivalente a uma margem bruta de 29,5%.

Despesas Operacionais

R\$ milhões	3T18	% RL	3T17	% RL	Var(%)	9M18	% RL	9M17	% RL	Var(%)
Despesas com Vendas	(669,2)	-18,2%	(519,3)	-18,2%	28,9%	(1.972,5)	-18,0%	(1.517,1)	-18,1%	30,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(144,2)	-3,9%	(132,3)	-4,6%	9,0%	(414,7)	-3,8%	(378,6)	-4,5%	9,5%
Subtotal	(813,4)	-22,2%	(651,6)	-22,8%	24,8%	(2.387,2)	-21,7%	(1.895,7)	-22,7%	25,9%
Perdas em Liquidação Duvidosa	(15,5)	-0,4%	(11,5)	-0,4%	34,4%	(43,1)	-0,4%	(27,3)	-0,3%	57,9%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	7,8	0,2%	9,9	0,3%	-21,4%	37,7	0,3%	29,3	0,4%	28,8%
Total de Despesas Operacionais	(821,1)	-22,4%	(653,2)	-22,9%	25,7%	(2.392,6)	-21,8%	(1.893,7)	-22,6%	26,3%

Despesas com Vendas

No 3T18, as despesas com vendas totalizaram R\$669,2 milhões, equivalentes a 18,2% da receita líquida, estável em relação ao 3T17. Parte do crescimento nominal das despesas foi decorrente dos investimentos em marketing na aquisição de novos clientes e aumento do nível de serviço, incluindo logística e atendimento. Nos 9M18, as despesas com vendas totalizaram R\$1.972,5 milhões, equivalentes a 18,0% da receita líquida (-0,1 p.p. *versus* os 9M17).

Despesas Gerais e Administrativas

No 3T18, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$144,2 milhões, equivalentes a 3,9% da receita líquida, reduzindo em 0,7 p.p. em relação ao 3T17. Essa diluição reflete o significativo crescimento nas vendas, além do Orçamento Base Zero (OBZ), da Gestão Matricial de Despesas (GMD) e da queda da inflação sobre os reajustes salariais. Nos 9M18, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$414,7 milhões, equivalentes a 3,8% da receita líquida (-0,7 p.p. *versus* os 9M17).

Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa

As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R\$15,5 milhões no 3T18 e R\$43,1 milhões nos 9M18.

Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas

R\$ milhões	3T18	% RL	3T17	% RL	Var(%)	9M18	% RL	9M17	% RL	Var(%)
Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado	(0,1)	0,0%	0,7	0,0%	-120,4%	(0,4)	0,0%	3,0	0,0%	-114,1%
Apropriação de Receita Diferida	10,1	0,3%	10,7	0,4%	-5,8%	31,5	0,3%	32,1	0,4%	-2,0%
Provisão para Perdas Tributárias	1,2	0,0%	(1,0)	0,0%	-216,3%	13,7	0,1%	(4,2)	-0,1%	-423,9%
Despesas não Recorrentes	(3,4)	-0,1%	(0,2)	0,0%	1558,4%	(7,1)	-0,1%	(2,1)	0,0%	233,5%
Outros	0,0	0,0%	(0,3)	0,0%	-118,4%	0,1	0,0%	0,5	0,0%	-83,7%
Total	7,8	0,2%	9,9	0,3%	-21%	37,7	0,3%	29,3	0,4%	28,8%

No 3T18, as outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$7,8 milhões, influenciadas principalmente pela apropriação de receitas diferidas no montante de R\$10,1 milhões e R\$3,4 milhões referentes a despesas não recorrentes relacionadas à abertura de 29 lojas no período. Nos 9M18, as outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$37,7 milhões.

Equivalência Patrimonial

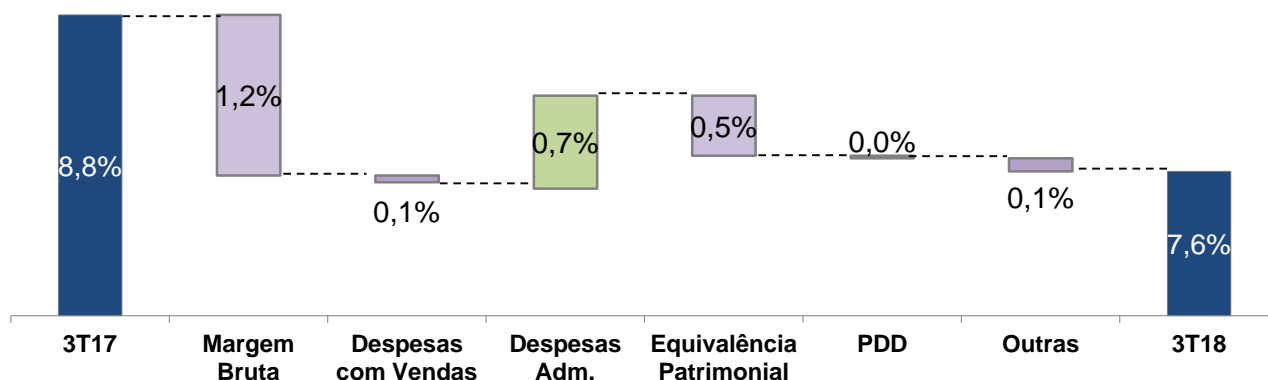
No 3T18, o resultado da equivalência patrimonial foi de R\$10,1 milhões, equivalente a 0,3% da receita líquida. Os principais fatores que impactaram este resultado foram: (i) o desempenho da Luizacred, responsável pela equivalência de R\$8,9 milhões e (ii) a Luizaseg, responsável pela equivalência de R\$1,2 milhões. Nos 9M18, o resultado da equivalência patrimonial atingiu R\$43,1 milhões.

Vale destacar que o resultado da Luizacred de R\$17,8 milhões foi influenciado pelo crescimento da base de cartões e do limite de crédito disponível para os melhores clientes, o que gerou um aumento nas provisões neste trimestre, de acordo com o IFRS 9, mesmo considerando que a Luizacred continua apresentando um dos menores níveis de carteira em atraso da sua história. Para efeito de comparação, o resultado da Luizacred em BRGAAP foi de R\$30,6 milhões, com ROE de 16,7%.

EBITDA

No 3T18, o EBITDA aumentou 11,4% para R\$278,9 milhões, equivalente a uma margem de 7,6%. O elevado crescimento das vendas, o resultado positivo do e-commerce e a diluição das despesas fixas contribuíram para o crescimento nominal do EBITDA. Em linha com a nova fase estratégica de foco no cliente, os investimentos adicionais em melhoria no nível de serviço e aquisição de novos clientes reduziram a margem EBITDA em aproximadamente 1 ponto percentual. Nos 9M18, o EBITDA cresceu 24,2% atingindo R\$891,8 milhões, equivalente a uma margem de 8,1% da receita líquida.

Evolução do EBITDA (% da receita líquida)



Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (em R\$ milhões)	3T18	% RL	3T17	% RL	Var(%)	9M18	% RL	9M17	% RL	Var(%)
Despesas Financeiras	(106,5)	-2,9%	(115,3)	-4,0%	-7,6%	(302,2)	-2,8%	(406,0)	-4,9%	-25,6%
Juros de Empréstimos e Financiamentos	(9,7)	-0,3%	(43,1)	-1,5%	-77,5%	(41,7)	-0,4%	(163,7)	-2,0%	-74,5%
Juros de Antecipações de Cartão de Terceiros	(17,5)	-0,5%	(22,6)	-0,8%	-22,4%	(55,9)	-0,5%	(89,3)	-1,1%	-37,4%
Juros de Antecipações de Cartão Luiza	(57,6)	-1,6%	(41,0)	-1,4%	40,6%	(158,0)	-1,4%	(125,4)	-1,5%	26,1%
Outras Despesas	(21,7)	-0,6%	(8,6)	-0,3%	152,5%	(46,5)	-0,4%	(27,7)	-0,3%	68,2%
Receitas Financeiras	34,9	1,0%	22,7	0,8%	53,6%	98,2	0,9%	73,8	0,9%	33,0%
Rendimento de Aplicações Financeiras	3,4	0,1%	1,1	0,0%	205,7%	7,2	0,1%	7,7	0,1%	-7,2%
Outras Receitas Financeiras	31,5	0,9%	21,6	0,8%	45,7%	91,0	0,8%	66,1	0,8%	37,7%
Resultado Financeiro Líquido	(71,7)	-2,0%	(92,5)	-3,2%	-22,6%	(204,0)	-1,9%	(332,2)	-4,0%	-38,6%
Receita de Títulos e Valores Mobiliários ¹	1,7	0,0%	8,6	0,3%	-80,0%	14,7	0,1%	30,7	0,4%	-52,1%
Resultado Financeiro Líquido Ajustado	(69,9)	-1,9%	(83,9)	-2,9%	-16,7%	(189,3)	-1,7%	(301,5)	-3,6%	-37,2%

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 3T18, a despesa financeira líquida ajustada totalizou R\$69,9 milhões, melhorando 16,7% em relação ao 3T17. Em relação à receita líquida, a despesa financeira líquida ajustada melhorou 1,0 p.p. passando de 2,9% para 1,9%. Este resultado foi impactado positivamente pela redução da dívida líquida e pela queda na taxa de juros. Nos 9M18, o resultado financeiro líquido ajustado totalizou R\$189,3 milhões, melhorando 1,9 p.p. em relação aos 9M17.

Lucro líquido

No 3T18, o lucro líquido totalizou R\$119,6 milhões com crescimento de 29,3% versus 3T17 (margem líquida de 3,3%), e um ROE de 21%. Nos 9M18, o lucro líquido atingiu R\$407,8 milhões (margem líquida de 3,7%), crescendo 82,5%.

Capital de Giro

R\$ milhões	Dif 12UM	set-18	jun-18	mar-18	dez-17	set-17
(+) Contas a Receber	994,0	1.657,2	1.507,0	1.410,7	1.241,3	663,2
(+) Estoques	560,9	2.106,4	2.110,4	1.937,3	1.969,3	1.545,5
(+) Partes Relacionadas	92,4	157,5	100,8	86,0	96,8	65,2
(+) Impostos a Recuperar	37,7	226,7	190,4	191,9	200,7	189,0
(+) Outros Ativos	(31,7)	71,6	69,9	72,0	77,3	103,3
(+) Ativos Circulantes Operacionais	1.653,3	4.219,5	3.978,7	3.697,8	3.585,4	2.566,2
(-) Fornecedores	533,0	2.653,1	2.749,5	2.456,9	2.919,5	2.120,1
(-) Salários, Férias e Encargos Sociais	37,2	268,7	208,6	188,8	236,6	231,5
(-) Impostos a Recolher	18,9	84,9	110,4	91,7	84,5	66,1
(-) Partes Relacionadas	18,9	90,3	94,5	82,9	89,5	71,3
(-) Tributos Parcelados	-	-	-	-	-	-
(-) Receita Diferida	(2,7)	39,4	39,7	40,7	41,6	42,2
(-) Outras Contas a Pagar	139,5	315,2	267,2	255,2	265,8	175,7
(-) Passivos Circulantes Operacionais	744,8	3.451,7	3.469,9	3.116,2	3.637,5	2.706,9
(=) Capital de Giro	908,5	767,8	508,8	581,6	(52,1)	(140,7)
(-) Cartões de Crédito - Terceiros	787,1	1.120,2	1.018,9	992,5	820,3	333,1
(-) Cartão de Crédito - Luizacred	76,0	98,8	44,3	35,9	42,3	22,8
(-) Contas a Receber - Cartões de Crédito	863,1	1.219,0	1.063,3	1.028,5	862,6	355,9
(=) Capital de Giro Ajustado	45,5	(451,1)	(554,5)	(446,9)	(914,7)	(496,6)
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	1,1%	-2,6%	-3,3%	-2,9%	-6,4%	-3,7%
(=) Capital de Giro	908,5	767,8	508,8	581,6	(52,1)	(140,7)
(+) Saldo de Recebíveis Descontados	(136,5)	1.539,0	1.648,7	1.564,4	1.528,7	1.675,5
(=) Capital de Giro Ampliado	772,1	2.306,9	2.157,5	2.145,9	1.476,6	1.534,8
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	1,6%	13,1%	13,0%	14,0%	10,3%	11,5%

Em set/18, a necessidade de capital de giro ajustado ficou negativa em R\$451,1 milhões, contribuindo para a geração de caixa da Companhia, com destaque para a disciplina na gestão dos estoques (giro médio de 73 dias) e no prazo médio de compras (93 dias).

Investimentos

R\$ milhões	3T18	%	3T17	%	Var(%)	9M18	%	9M17	%	Var(%)
Lojas Novas	23,9	21%	10,5	22%	128%	55,1	24%	25,2	20%	119%
Reformas	31,8	28%	11,6	24%	173%	64,1	27%	30,9	25%	107%
Tecnologia	29,3	26%	17,6	37%	67%	64,4	28%	56,8	45%	13%
Logística	27,4	24%	7,1	15%	288%	47,8	20%	10,1	8%	373%
Outros	0,4	0%	0,9	2%	-50%	2,8	1%	2,5	2%	11%
Total	112,8	100%	47,6	100%	137%	234,2	100%	125,5	100%	87%

No 3T18, os investimentos somaram R\$112,8 milhões, incluindo a abertura de lojas, reformas, investimentos em tecnologia e logística, em linha com a estratégia de transformação digital. No período, a Companhia inaugurou 29 lojas, e iniciou investimentos para a abertura de cerca de 40 lojas previstas no 4T18.

Nos 9M18, os investimentos totalizaram R\$234,2 milhões, crescendo 87% em relação aos 9M17.

Estrutura de Capital

R\$ milhões	Dif 12UM	set-18	jun-18	mar-18	dez-17	set-17
(-) Empréstimos e Financiamentos Circulante	468,1	(252,4)	(254,5)	(381,4)	(434,3)	(720,5)
(-) Empréstimos e Financiamentos não Circulante	561,0	(325,4)	(327,4)	(437,4)	(437,2)	(886,5)
(=) Endividamento Bruto	1.029,1	(577,8)	(581,9)	(818,8)	(871,5)	(1.606,9)
(+) Caixa e Equivalentes de Caixa	240,4	419,0	680,5	775,2	412,7	178,6
(+) Títulos e Valores Mobiliários Circulante	(789,9)	253,8	182,8	299,3	1.259,6	1.043,7
(+) Títulos e Valores Mobiliários não Circulante	-	-	-	-	-	-
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	(549,5)	672,8	863,3	1.074,5	1.672,3	1.222,3
(=) Caixa Líquido	479,6	95,0	281,4	255,7	800,8	(384,6)
(+) Cartões de Crédito - Terceiros	787,1	1.120,2	1.018,9	992,5	820,3	333,1
(+) Cartão de Crédito - Luizacred	76,0	98,8	44,3	35,9	42,3	22,8
(+) Contas a Receber - Cartões de Crédito	863,1	1.219,0	1.063,3	1.028,5	862,6	355,9
(=) Caixa Líquido Ajustado	1.342,6	1.313,9	1.344,7	1.284,2	1.663,4	(28,7)
Endividamento de Curto Prazo / Total	-1,2%	44%	44%	47%	50%	45%
Endividamento de Longo Prazo / Total	1,2%	56%	56%	53%	50%	55%
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	263,3	1.212,8	1.181,1	1.103,1	1.034,1	949,5
Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado	1,1 x	1,1 x	1,1 x	1,2 x	1,6 x	0,0 x
Caixa, Aplicações e Cartões de Crédito	313,5	1.891,7	1.926,6	2.103,0	2.534,9	1.578,2

Nos últimos 12 meses, a Companhia melhorou sua estrutura de capital em R\$1.342,6 milhões, passando de uma posição de dívida líquida de R\$28,7 milhões em set/17 para uma posição de caixa líquido de R\$1.313,9 milhões em set/18.

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

ANEXO I
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	3T18	AV	3T17	AV	Var(%)	9M18	AV	9M17	AV	Var(%)
Receita Bruta	4.444,5	121,1%	3.430,3	120,1%	29,6%	13.298,0	121,1%	9.998,5	119,6%	33,0%
Impostos e Cancelamentos	(774,0)	-21,1%	(574,0)	-20,1%	34,8%	(2.318,1)	-21,1%	(1.636,1)	-19,6%	41,7%
Receita Líquida	3.670,5	100,0%	2.856,3	100,0%	28,5%	10.979,9	100,0%	8.362,4	100,0%	31,3%
Custo Total	(2.580,6)	-70,3%	(1.973,5)	-69,1%	30,8%	(7.738,7)	-70,5%	(5.812,3)	-69,5%	33,1%
Lucro Bruto	1.089,9	29,7%	882,8	30,9%	23,5%	3.241,2	29,5%	2.550,2	30,5%	27,1%
Despesas com Vendas	(669,2)	-18,2%	(519,3)	-18,2%	28,9%	(1.972,5)	-18,0%	(1.517,1)	-18,1%	30,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(144,2)	-3,9%	(132,3)	-4,6%	9,0%	(414,7)	-3,8%	(378,6)	-4,5%	9,5%
Perda em Liquidação Duvidosa	(15,5)	-0,4%	(11,5)	-0,4%	34,4%	(43,1)	-0,4%	(27,3)	-0,3%	57,9%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	7,8	0,2%	9,9	0,3%	-21,4%	37,7	0,3%	29,3	0,4%	29%
Equivalência Patrimonial	10,1	0,3%	20,8	0,7%	-51,4%	43,1	0,4%	61,6	0,7%	-30,1%
Total de Despesas Operacionais	(811,0)	-22,1%	(632,4)	-22,1%	28,2%	(2.349,5)	-21,4%	(1.832,1)	-21,9%	28,2%
EBITDA	278,9	7,6%	250,4	8,8%	11,4%	891,8	8,1%	718,0	8,6%	24,2%
Depreciação e Amortização	(46,3)	-1,3%	(36,6)	-1,3%	26,5%	(122,7)	-1,1%	(106,0)	-1,3%	15,8%
EBIT	232,5	6,3%	213,8	7,5%	8,8%	769,1	7,0%	612,1	7,3%	25,7%
Resultado Financeiro	(71,7)	-2,0%	(92,5)	-3,2%	-22,6%	(204,0)	-1,9%	(332,2)	-4,0%	-38,6%
Lucro Operacional	160,9	4,4%	121,2	4,2%	32,7%	565,1	5,1%	279,8	3,3%	101,9%
IR / CS	(41,3)	-1,1%	(28,7)	-1,0%	43,9%	(157,3)	-1,4%	(56,4)	-0,7%	178,7%
Lucro Líquido	119,6	3,3%	92,5	3,2%	29,3%	407,8	3,7%	223,4	2,7%	82,5%

Cálculo do EBITDA*

Lucro Líquido	119,6	3,3%	92,5	3,2%	29,3%	407,8	3,7%	223,4	2,7%	82,5%
(+/-) IR / CS	41,3	1,1%	28,7	1,0%	43,9%	157,3	1,4%	56,4	0,7%	178,7%
(+/-) Resultado Financeiro	71,7	2,0%	92,5	3,2%	-22,6%	204,0	1,9%	332,2	4,0%	-38,6%
(+) Depreciação e amortização	46,3	1,3%	36,6	1,3%	26,5%	122,7	1,1%	106,0	1,3%	15,8%
EBITDA	278,9	7,6%	250,4	8,8%	11,4%	891,8	8,1%	718,0	8,6%	24,2%

Reconciliação do EBITDA pelas despesas não recorrentes

EBITDA	278,9	7,6%	250,4	8,8%	-	891,8	8,1%	718,0	8,6%	-
Despesas não Recorrentes	3,4	0,1%	0,2	0,0%	1558,4%	7,1	0,1%	2,1	0,0%	233,5%
EBITDA Ajustado	282,2	7,7%	250,6	8,8%	-	898,9	8,2%	720,2	8,6%	-

Lucro Líquido	119,6	3,3%	92,5	3,2%	-	407,8	3,7%	223,4	2,7%	-
Despesas não Recorrentes	3,4	0,1%	0,2	0,0%	1558,4%	7,1	0,1%	2,1	0,0%	233,5%
IR/CS s/ Despesas não Recorrentes	(1,1)	0,0%	(0,1)	0,0%	1550,7%	(2,4)	0,0%	(0,7)	0,0%	233,4%
Lucro Líquido Ajustado	121,8	3,3%	92,6	3,2%	-	412,5	3,8%	224,8	2,7%	-

* O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda incluindo Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização) é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, em consonância com a Instrução CVM nº 527, de 04 de outubro de 2012. O EBITDA consiste no lucro líquido da Companhia, acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e da contribuição social, e dos custos e despesas com depreciação e amortização.

O EBITDA Ajustado consiste no valor de EBITDA ajustado por despesas extraordinárias. No caso do ajuste acima identificado essas despesas referem-se a gastos pré-operacionais com abertura de novas lojas. A Companhia entende que a divulgação do EBITDA Ajustado é necessária para que se entenda o real valor de impacto na geração bruta de caixa, excluindo-se eventos extraordinários. O EBITDA ajustado não é uma métrica de performance adotada pelo IFRS. A definição de EBITDA ajustado da Companhia pode não ser comparável a medidas com títulos semelhantes fornecidas por outras companhias.

ANEXO II
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

ATIVO	set/18	jun/18	mar/18	dez/17	set/17
ATIVO CIRCULANTE					
Caixa e Equivalentes de Caixa	419,0	680,5	775,2	412,7	178,6
Títulos e Valores Mobiliários	253,8	182,8	299,3	1.259,6	1.043,7
Contas a Receber	1.657,2	1.507,0	1.410,7	1.241,3	663,2
Estoques	2.106,4	2.110,4	1.937,3	1.969,3	1.545,5
Partes Relacionadas	157,5	100,8	86,0	96,8	65,2
Tributos a Recuperar	226,7	190,4	191,9	200,7	189,0
Outros Ativos	71,6	69,9	72,0	77,3	103,3
Total do Ativo Circulante	4.892,3	4.841,9	4.772,3	5.257,6	3.788,5
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
Títulos e Valores Mobiliários	-	-	-	-	-
Contas a Receber	6,4	7,1	3,3	4,7	3,2
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	176,5	178,3	195,2	223,1	233,9
Tributos a Recuperar	165,5	201,8	189,8	166,0	164,1
Depósitos Judiciais	345,7	342,0	333,9	310,9	301,9
Outros Ativos	34,3	29,4	29,2	44,4	43,0
Investimentos em Controladas	294,3	284,5	277,2	311,3	319,0
Imobilizado	663,3	608,1	565,7	569,0	560,4
Intangível	556,4	545,5	534,7	532,4	533,0
Total do Ativo não Circulante	2.242,4	2.196,8	2.128,9	2.161,9	2.158,7
TOTAL DO ATIVO	7.134,7	7.038,7	6.901,2	7.419,5	5.947,1
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	2.653,1	2.749,5	2.456,9	2.919,5	2.120,1
Empréstimos e Financiamentos	252,4	254,5	381,4	434,3	720,5
Salários, Férias e Encargos Sociais	268,7	208,6	188,8	236,6	231,5
Tributos a Recolher	84,9	110,4	91,7	84,5	66,1
Partes Relacionadas	90,3	94,5	82,9	89,5	71,3
Tributos Parcelados	-	-	-	-	-
Receita Diferida	39,4	39,7	40,7	41,6	42,2
Dividendos a Pagar	-	-	114,3	64,3	-
Outras Contas a Pagar	315,2	267,2	255,2	265,8	175,7
Total do Passivo Circulante	3.704,1	3.724,4	3.611,9	4.136,0	3.427,3
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Empréstimos e Financiamentos	325,4	327,4	437,4	437,2	886,5
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	351,7	347,2	343,4	301,5	289,9
Receita Diferida	439,5	449,3	459,0	468,8	478,9
Outras Contas a Pagar	1,7	1,9	1,9	1,9	2,7
Total do Passivo não Circulante	1.118,3	1.125,7	1.241,7	1.209,5	1.658,0
TOTAL DO PASSIVO	4.822,4	4.850,1	4.853,6	5.345,5	5.085,4
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital Social	1.719,9	1.719,9	1.719,9	1.719,9	606,5
Reserva de Capital	47,3	47,3	39,3	37,1	30,8
Ações em Tesouraria	(67,8)	(73,4)	(65,7)	(14,0)	(16,4)
Reserva Legal	39,9	39,9	39,9	39,9	20,5
Reserva de Retenção de Lucros	161,9	161,9	161,9	288,4	-
Ajuste de Avaliação Patrimonial	3,3	4,7	4,9	2,7	3,2
Lucros Acumulados	407,8	288,2	147,5	-	217,2
Total do Patrimônio Líquido	2.312,3	2.188,6	2.047,6	2.074,0	861,8
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	7.134,7	7.038,7	6.901,2	7.419,5	5.947,1

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

FLUXOS DE CAIXA GERENCIAL (em R\$ milhões)	3T18	3T17	9M18	9M17	set/18 12UM	set/17 12UM
Lucro Líquido	119,6	92,5	407,8	223,4	573,4	269,5
Efeito de IR/CS Líquido de Pagamento	(2,0)	12,1	77,2	38,4	94,8	40,4
Depreciação e Amortização	46,3	36,6	122,7	106,0	159,8	146,0
Juros sobre Empréstimos Provisionados	10,8	39,3	40,1	149,1	71,7	213,5
Equivalência Patrimonial	(10,1)	(20,8)	(43,1)	(61,6)	(67,6)	(77,4)
Dividendos Recebidos	0,0	15,0	15,7	41,3	33,4	47,3
Provisão para Perdas de Estoques e Contas a Receber	56,0	27,5	114,6	87,7	115,5	115,2
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	7,6	7,5	60,5	28,0	77,7	47,4
Resultado na Venda de Ativos	0,1	(0,7)	0,4	(3,0)	0,6	(2,9)
Apropriação da Receita Diferida	(10,1)	(10,7)	(31,5)	(32,1)	(42,2)	(42,2)
Despesas com Plano de Ações e Opções	5,6	1,1	12,1	4,3	13,4	5,4
Outros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido Ajustado	223,8	199,4	776,4	581,4	1.030,4	762,2
Contas a Receber Ajustado (sem Cartões de Terceiros)	(71,6)	(79,6)	(206,7)	(60,2)	(316,3)	(141,9)
Estoques	(30,2)	(128,9)	(189,7)	(1,1)	(597,3)	(267,6)
Tributos a Recuperar	(0,0)	11,3	(25,5)	82,6	(35,0)	107,9
Outros Ativos Ajustado (sem Cartão Luiza)	(12,2)	(25,3)	(34,7)	(54,8)	(21,1)	(23,2)
Variação nos Ativos Operacionais	(114,0)	(222,4)	(456,7)	(33,5)	(969,7)	(324,8)
Fornecedores	(96,4)	259,6	(266,5)	(244,8)	532,9	591,7
Outras Contas a Pagar	79,5	69,5	44,7	78,2	163,2	101,2
Variação nos Passivos Operacionais	(16,8)	329,1	(221,8)	(166,6)	696,1	692,9
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	92,9	306,0	97,9	381,3	756,8	1.130,3
Aquisição de Imobilizado e Intangível	(112,8)	(47,6)	(234,2)	(125,5)	(279,5)	(171,7)
Recebimento de Venda de Imobilizado	0,0	0,0	0,0	3,2	0,0	3,2
Venda de Contrato de Exclusividade	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pagamento de renegociação de contrato de exclusividade	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Investimento em Controlada	0,0	0,0	(3,2)	(1,0)	(3,2)	(1,0)
Aumento de Capital em Controlada	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(112,8)	(47,6)	(237,4)	(123,4)	(282,7)	(169,5)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	0,0	300,0	0,0	502,6	0,0	827,5
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(2,8)	(82,5)	(284,9)	(707,1)	(1.011,9)	(948,0)
Variação de Outros Ativos Financeiros (Hedge)	0,0	(0,9)	(1,4)	(13,6)	(0,3)	(30,1)
Pagamento de Juros sobre Empréstimos e Financiamentos	(12,1)	(30,6)	(47,5)	(172,9)	(88,6)	(210,2)
Pagamento de Dividendos	0,0	0,0	(114,3)	(21,6)	(125,0)	(21,6)
Ações em Tesouraria	0,0	19,8	(55,6)	19,8	(48,2)	19,8
Recursos provenientes da emissão de ações	0,0	0,0	0,0	0,0	1.144,0	0,0
Pagamento de gastos com emissão de ações	0,0	0,0	0,0	0,0	(30,6)	(23,8)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(14,9)	205,8	(503,7)	(392,9)	(160,6)	(386,5)
Saldo Inicial de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	1.926,6	1.114,0	2.534,9	1.713,1	1.578,2	1.003,9
Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	1.891,7	1.578,2	1.891,7	1.578,2	1.891,7	1.578,2
Variação no Caixa, Equiv. e Títulos e Valores Mobiliários	(34,8)	464,2	(643,1)	(135,0)	313,5	574,3

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)	set-18	jun-18	mar-18	dez-17	set-17
(=) Capital de Giro	767,8	508,8	581,6	(52,1)	(140,7)
(+) Contas a receber	6,4	7,1	3,3	4,7	3,2
(+) IR e CS diferidos	176,5	178,3	195,2	223,1	233,9
(+) Impostos a recuperar	165,5	201,8	189,8	166,0	164,1
(+) Depósitos judiciais	345,7	342,0	333,9	310,9	301,9
(+) Outros ativos	34,3	29,4	29,2	44,4	43,0
(+) Invest. contr. em conjunto	294,3	284,5	277,2	311,3	319,0
(+) Imobilizado	663,3	608,1	565,7	569,0	560,4
(+) Intangível	556,4	545,5	534,7	532,4	533,0
(+) Ativos não circulantes operacionais	2.242,4	2.196,8	2.128,9	2.161,9	2.158,7
(-) Provisão para contingências	351,7	347,2	343,4	301,5	289,9
(-) Receita diferida	439,5	449,3	459,0	468,8	478,9
(-) Outras contas a pagar	1,7	1,9	1,9	1,9	2,7
(-) Passivos não circulantes operacionais	792,9	798,4	804,4	772,3	771,6
(=) Capital Fixo	1.449,5	1.398,4	1.324,5	1.389,6	1.387,1
(=) Capital Investido Total	2.217,4	1.907,2	1.906,1	1.337,5	1.246,4
(+) Dívida Líquida	(95,0)	(281,4)	(255,7)	(800,8)	384,6
(+) Dividendos a Pagar	-	-	114,3	64,3	-
(+) Patrimônio Líquido	2.312,3	2.188,6	2.047,6	2.074,0	861,8
(=) Financiamento Total	2.217,4	1.907,2	1.906,1	1.337,5	1.246,4

RECONCILIAÇÃO DAS DESPESAS FINANCEIRAS (R\$MM)	3T18	2T18	1T18	4T17	3T17
Receitas Financeiras	34,9	39,5	23,8	36,3	22,7
Despesas Financeiras	(106,5)	(112,1)	(83,5)	(114,9)	(115,3)
Despesas Financeiras Líquidas	(71,7)	(72,6)	(59,8)	(78,6)	(92,5)
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	75,1	79,7	59,1	60,4	63,6
Despesas Financeiras Ajustadas	3,5	7,1	(0,7)	(18,2)	(29,0)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	(1,2)	(2,4)	0,2	6,2	9,8
Despesas Financeiras Ajustadas Líquidas de Impostos	2,3	4,7	(0,5)	(12,0)	(19,1)

RECONCILIAÇÃO DO NOPLAT E ROIC/ROE (R\$MM)	3T18	2T18	1T18	4T17	3T17
EBITDA	278,9	312,4	300,5	312,7	250,4
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	(75,1)	(79,7)	(59,1)	(60,4)	(63,6)
Depreciação	(46,3)	(39,1)	(37,2)	(37,1)	(36,6)
IR/CS correntes e diferidos	(41,3)	(60,0)	(56,0)	(31,4)	(28,7)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	1,2	2,4	(0,2)	(6,2)	(9,8)
Lucro Líquido Operacional (NOPLAT)	117,3	136,1	147,9	177,7	111,6
Capital Investido	2.217,4	1.907,2	1.906,1	1.337,5	1.246,4
ROIC Anualizado	21%	29%	31%	53%	36%
Lucro Líquido	119,6	140,7	147,5	165,6	92,5
Patrimônio Líquido	2.312,3	2.188,6	2.047,6	2.074,0	861,8
ROE Anualizado	21%	26%	29%	32%	43%

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

Abertura Vendas Totais	3T18	A.V.(%)	3T17	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	215,0	4,6%	162,6	4,7%	32,2%
Lojas Convencionais	2.744,3	59,1%	2.223,0	64,0%	23,4%
Subtotal - Lojas Físicas	2.959,2	63,8%	2.385,7	68,7%	24,0%
E-commerce Tradicional (1P)	1.468,1	31,6%	1.020,9	29,4%	43,8%
Marketplace (3P)	213,3	4,6%	66,7	1,9%	219,7%
Subtotal - E-commerce Total	1.681,4	36,2%	1.087,6	31,3%	54,6%
Vendas Totais	4.640,6	100,0%	3.473,3	100,0%	33,6%
Outras Receitas ¹	1,7	-	8,6	-	-80,0%
Marketplace (3P)	(213,3)	-	(66,7)	-	219,7%
Receita Bruta - Varejo	4.429,1	-	3.415,2	-	29,7%

Abertura Vendas Totais	9M18	A.V.(%)	9M17	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	631,8	4,6%	474,3	4,7%	33,2%
Lojas Convencionais	8.308,4	60,5%	6.596,5	65,7%	26,0%
Subtotal - Lojas Físicas	8.940,2	65,1%	7.070,8	70,5%	26,4%
E-commerce Tradicional (1P)	4.296,2	31,3%	2.854,7	28,4%	50,5%
Marketplace (3P)	489,1	3,6%	110,0	1,1%	344,7%
Subtotal - E-commerce Total	4.785,4	34,9%	2.964,7	29,5%	61,4%
Vendas Totais	13.725,5	100,0%	10.035,4	100,0%	36,8%
Outras Receitas ¹	14,7	-	30,7	-	-52,1%
Marketplace (3P)	(489,1)	-	(110,0)	-	344,7%
Receita Bruta - Varejo	13.251,1	-	9.956,2	-	33,1%

Número de Lojas por Canal - Final do Período	set-18	Part(%)	set-17	Part(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	152	16,6%	128	15,4%	24
Lojas Convencionais	760	83,2%	701	84,5%	59
Subtotal - Lojas Físicas	912	99,9%	829	99,9%	83
Ecommerce	1	0,1%	1	0,1%	-
Total	913	100,0%	830	100,0%	83
Área total de vendas (m²)	551.432	100%	516.598	100%	6,7%

⁽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 aos clientes, ao passo que o Itaú Unibanco é responsável pelo *funding* da Luizacred, elaboração das políticas de crédito e cobrança e atividades de suporte como contabilidade e tesouraria.

No 3T18, a base total de cartões da Luizacred cresceu 236 mil unidades, e atingiu 4,0 milhões de cartões emitidos (+22,3% *versus* set/17). As vendas dentro das lojas para clientes do Cartão Luiza, reconhecidos pela fidelidade e maior frequência de compra, cresceram 54,1% no 3T18. O faturamento do CDC aumentou R\$31 milhões em relação ao 3T17, passando de R\$52 milhões para R\$83 milhões no 3T18.

A carteira de crédito da Luizacred, incluindo cartão de crédito, CDC e empréstimo pessoal, alcançou R\$7,3 bilhões ao final do 3T18, um aumento de 43,9% em relação ao 3T17. A carteira do Cartão Luiza cresceu 46,1% para R\$7,0 bilhões, enquanto a carteira de CDC cresceu apenas 2,7% para R\$220,0 milhões, seguindo a estratégia da Luizacred de foco no Cartão Luiza.

R\$ milhões	3T18	3T17	Var(%)	9M18	9M17	Var(%)
Base Total de Cartões (mil)	3.971	3.248	22,3%	3.971	3.248	22,3%
Faturamento Cartão no Magazine Luiza	1.292	838	54,1%	3.585	2.266	58,2%
Faturamento Cartão Fora do Magazine Luiza	3.852	2.898	32,9%	10.501	8.050	30,4%
Subtotal - Cartão Luiza	5.144	3.737	37,7%	14.086	10.316	36,5%
Faturamento CDC	83	52	60,8%	201	198	1,6%
Faturamento Empréstimo Pessoal	12	14	-14,9%	43	47	-7,4%
Faturamento Total Luizacred	5.239	3.803	37,8%	14.330	10.560	35,7%
Carteira Cartão	7.013	4.800	46,1%	7.013	4.800	46,1%
Carteira CDC	220	214	2,7%	220	214	2,7%
Carteira Empréstimo Pessoal	32	33	-3,0%	32	33	-3,0%
Carteira de Crédito	7.265	5.048	43,9%	7.265	5.048	43,9%

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).

Magalu
Divulgação de Resultados do 3º Trimestre de 2018

Demonstração de Resultados

R\$ milhões	3T18	AV	3T17	AV	Var(%)	9M18	AV	9M17	AV	Var(%)
Receitas da Intermediação Financeira	319,2	100,0%	263,2	100,0%	21,3%	894,1	100,0%	823,2	100,0%	8,6%
Cartão	277,4	86,9%	217,9	82,8%	27,3%	778,7	87,1%	677,9	82,3%	14,9%
CDC	32,0	10,0%	35,3	13,4%	-9,2%	85,4	9,6%	114,0	13,8%	-25,1%
EP	9,9	3,1%	10,0	3,8%	-1,8%	30,0	3,4%	31,3	3,8%	-4,3%
Despesas da Intermediação Financeira	(236,3)	-74,0%	(147,6)	-56,1%	60,1%	(620,4)	-69,4%	(465,9)	-56,6%	33,2%
Operações de Captação no Mercado	(49,3)	-15,4%	(44,2)	-16,8%	11,6%	(131,2)	-14,7%	(144,8)	-17,6%	-9,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(187,0)	-58,6%	(103,4)	-39,3%	80,8%	(489,2)	-54,7%	(321,1)	-39,0%	52,4%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	83,0	26,0%	115,6	43,9%	-28,2%	273,7	30,6%	357,3	43,4%	-23,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(39,5)	-12,4%	(53,8)	-20,4%	-26,5%	(128,5)	-14,4%	(174,5)	-21,2%	-26,3%
Receitas de Prestação de Serviços	164,1	51,4%	122,4	46,5%	34,1%	454,7	50,9%	346,5	42,1%	31,2%
Despesas de Pessoal	(7,6)	-2,4%	(0,8)	-0,3%	804,1%	(17,3)	-1,9%	(3,3)	-0,4%	419,2%
Outras Despesas Administrativas	(156,7)	-49,1%	(146,3)	-55,6%	7,1%	(457,6)	-51,2%	(428,0)	-52,0%	6,9%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-0,9%	(3,0)	-1,1%	-0,7%	(8,9)	-1,0%	(8,9)	-1,1%	-0,6%
Despesas Tributárias	(26,2)	-8,2%	(20,9)	-7,9%	25,4%	(74,1)	-8,3%	(62,2)	-7,6%	19,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(10,1)	-3,2%	(5,1)	-1,9%	98%	(25,4)	-2,8%	(18,5)	-2,2%	37,1%
Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro	43,4	13,6%	61,8	23,5%	-29,7%	145,1	16,2%	182,8	22,2%	-20,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(25,7)	-8,0%	(28,8)	-10,9%	-10,8%	(73,2)	-8,2%	(83,2)	-10,1%	-12,1%
Lucro Líquido	17,8	5,6%	33,0	12,5%	-46,2%	71,9	8,0%	99,5	12,1%	-27,7%

Receitas da Intermediação Financeira

As receitas da intermediação financeira aumentaram 21,3% no 3T18, influenciadas principalmente pelo crescimento do faturamento do Cartão Luiza dentro e fora do Magazine Luiza.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PDD)

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 set/18, diminuindo 0,3 p.p. em relação set/17, 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 set/18, uma redução de 0,9 p.p. em relação a set/17 (8,3%).

A despesa de PDD líquida de recuperação representou 2,6% da carteira total no 2T18, um leve aumento em relação ao patamar de 2,0% no 3T17, em função da adoção do IFRS 9 no início de 2018. Nesse sentido, a despesa com PDD foi influenciada pelo crescimento da base de cartões e do limite de crédito disponível para os melhores clientes. Vale destacar que o índice de cobertura em IFRS da carteira aumentou de 130% em set/17 para 189% em set/18.

Magalu
Divulgação de Resultados do 3º Trimestre de 2018

CARTEIRA - VISÃO ATRASO	set/18		jun/18		mar/18		dez/17		set/17	
000 a 014 dias	6.525	89,8%	5.956	89,9%	5.324	89,5%	5.147	89,8%	4.476	88,7%
015 a 030 dias	54	0,7%	56	0,8%	62	1,0%	45	0,8%	47	0,9%
031 a 060 dias	63	0,9%	61	0,9%	64	1,1%	49	0,9%	51	1,0%
061 a 090 dias	85	1,2%	82	1,2%	76	1,3%	65	1,1%	57	1,1%
091 a 120 dias	92	1,3%	69	1,0%	55	0,9%	58	1,0%	60	1,2%
121 a 150 dias	74	1,0%	74	1,1%	57	1,0%	53	0,9%	50	1,0%
151 a 180 dias	68	0,9%	64	1,0%	54	0,9%	50	0,9%	54	1,1%
180 a 360 dias	303	4,2%	261	3,9%	258	4,3%	263	4,6%	253	5,0%
Carteira de Crédito (R\$ milhões)	7.265	100,0%	6.624	100,0%	5.949	100,0%	5.730	100,0%	5.048	100,0%
Expectativa de Recebimento de Carteira Vencida acima 360 dias	109		108		116		-		-	
Carteira Total em IFRS 9 (R\$ milhões)	7.374		6.732		6.065		-		-	
Atraso de 15 a 90 Dias	203	2,8%	199	3,0%	201	3,4%	159	2,8%	155	3,1%
Atraso Maior 90 Dias	537	7,4%	468	7,1%	423	7,1%	423	7,4%	417	8,3%
Atraso Total	740	10,2%	667	10,1%	625	10,5%	583	10,2%	572	11,3%
PDD sobre Carteira de Crédito	782		703		659		552		543	
PDD sobre Limite Disponível	234		232		213		-		-	
PDD Total em IFRS 9	1.016		935		872		552		543	
Índice de Cobertura da Carteira	146%		150%		156%		130%		130%	
Índice de Cobertura Total	189%		200%		206%		130%		130%	

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 3T18 foi de 26,0%, representando uma redução de 17,9 p.p. em relação ao 3T17, influenciada pela adoção do IFRS 9 na apuração da PDD. Nos 9M18, a margem bruta da intermediação financeira foi de 30,6%, uma redução de 12,8 p.p. em relação aos 9M17.

Outras Despesas/Receitas Operacionais

As outras despesas operacionais totalizaram R\$39,5 milhões no 3T18, uma melhoria de 26,5% em relação ao 3T17, devido a ganhos de produtividade e ao crescimento da receita de prestação de serviços em 34,1%. Nos 9M18, as outras despesas operacionais totalizaram R\$128,5 milhões, uma redução de 26,3% em relação ao 9M17.

Resultado Operacional e Lucro Líquido

No 3T18, o resultado operacional totalizou R\$43,4 milhões, representando 13,6% da receita da intermediação financeira, uma queda de 9,9 p.p. em relação ao 3T17. Nos 9M18, o resultado operacional foi de R\$145,1 milhões.

O lucro líquido da Luizacred atingiu R\$17,8 milhões no 3T18, com ROE de 13%. Nos 9M18, o lucro líquido totalizou R\$71,9 milhões, com ROE de 17%.

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\$30,6 milhões no 3T18, com ROE de 17%. Nos 9M18, o lucro líquido totalizou R\$84,3 milhões, com ROE 22%.

Patrimônio Líquido

De acordo com as mesmas práticas, o patrimônio líquido era de R\$746,9 milhões em set/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\$554,9 milhões.

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

06 de novembro de 2018 (terça-feira)

11h00 – Horário de Brasília

8h00 – 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: **8339893**

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

O Magazine Luiza, ou Magalu, é uma empresa de tecnologia e logística voltada para o varejo. Desde suas origens humildes como um varejista tradicional fornecendo produtos eletrônicos e eletrodomésticos para a crescente classe média brasileira, a empresa transformou-se em uma empresa de tecnologia que fornece uma ampla gama de produtos para brasileiros de todas as classes. A Magalu possui uma forte presença geográfica, com 12 centros de distribuição que atendem a uma rede de mais de 900 lojas, abrangendo mais de 75% do PIB do Brasil. No centro do sucesso da empresa está uma plataforma de varejo omnichannel capaz de atingir clientes por meio de aplicativos móveis, site e lojas físicas. Uma grande parte do sucesso da empresa é graças à sua equipe interna de desenvolvimento, a Luizalabs, que consiste em mais de 500 engenheiros e especialistas em desenvolvimento de produtos. Entre outras coisas, os engenheiros do Luizalabs usam tecnologias como big data e machine learning para criar aplicativos para as áreas de logística, financeiro e vendas que removem o atrito do processo de varejo, melhorando a rentabilidade, os prazos de entrega e a experiência do cliente. A empresa tem estado na vanguarda da adoção do comércio eletrônico na América Latina e sua lucrativa operação de e-commerce representa atualmente mais de 35% das vendas totais. O Magazine Luiza também foi pioneiro em logística. As operações integradas de logística on-line e off-line da empresa permitem alavancar sua presença física para reduzir radicalmente os prazos de entrega e os custos de forma sustentável. O resultado é a rede logística mais rápida e de menor custo no Brasil.

EBITDA, EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado

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

Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento 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.