



Destaques do 2T19

Marketplace cresceu 289%, representando 24% do e-commerce total
E-commerce cresceu 56%, atingindo R\$2,4 bilhões e 41% das vendas totais
Vendas nas lojas físicas evoluíram 9% no total
Vendas totais aumentaram 24%, alcançando R\$5,7 bilhões
EBITDA pró-forma de R\$304 milhões, margem de 7,2%
Lucro líquido pró-forma atingiu R\$108 milhões, margem de 2,6%
Posição de caixa líquido de R\$0,8 bilhão em jun/19

- **Ganho consistente de participação de mercado.** No 2T19, as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P) cresceram 24,4% para R\$5,7 bilhões, reflexo do aumento de 56,2% no e-commerce total (sobre um crescimento de 66,1% no 2T18) e 8,7% nas lojas físicas (crescimento mesmas lojas de 0,3% sobre alta de 27,1% no 2T18). Vale destacar a performance das 102 novas lojas, com vendas acima das expectativas, elevando o crescimento total das lojas físicas em 8,4 p.p. Segundo dados do IBGE (PMC), nos seis primeiros meses de 2019, as vendas do setor cresceram apenas 3,1%.
- **Crescimento acelerado no e-commerce.** As vendas do e-commerce cresceram 56,2% no 2T19, comparado ao crescimento do mercado de 10,8% (E-bit) e representaram 41,5% das vendas totais. No e-commerce tradicional, as vendas evoluíram 30,9% e o marketplace contribuiu com vendas adicionais de R\$582,8 milhões (representando 24% do e-commerce total). O ganho de marketshare novamente foi impulsionado pela excelente performance do app, que alcançou a marca de 12 milhões de usuários ativos mensais (incluindo, além do Superapp do Magalu, os aplicativos Netshoes, Zattini e Época Cosméticos), aumento do número de Sellers e do sortimento do marketplace, maturação dos projetos de multicanalidade, entrega mais rápida e permanência do selo RA1000.
- **Evolução do lucro bruto, investimentos em nível de serviço e aquisição de novos clientes.** No 2T19, o lucro bruto pró-forma cresceu 11,9%, atingindo R\$1.239,6 milhões. A margem bruta pró-forma diminuiu 0,8 p.p. para 29,2%, como reflexo do crescimento do e-commerce tradicional (1P) e do fim da “Lei do Bem”, que foram compensados parcialmente pelo crescimento acelerado do marketplace e pela estratégia comercial. As despesas operacionais pró-forma ficaram praticamente estáveis no 2T19, representando 22,0% da receita líquida, incluindo investimentos adicionais em melhoria no nível de serviço e aquisição de novos clientes.
- **Crescimento expressivo na Luizacred.** A receita total da Luizacred cresceu 51,4% no 2T19, a maior taxa de crescimento dos últimos 5 anos. A base de Cartões Luiza cresceu 24,2% comparado ao 2T18, atingindo 4,6 milhões de cartões. No mesmo período, o faturamento total do Cartão Luiza foi de R\$6,3 bilhões, crescendo 32,7%. A carteira de crédito total cresceu expressivos 44,1% nos últimos 12 meses, alcançando R\$9,5 bilhões. Considerando as práticas contábeis estabelecidas pelo Banco Central (BC) e, conseqüentemente, sem os efeitos da adoção do IFRS 9, o lucro da Luizacred foi de R\$35,0 milhões no 2T19, com ROE de 16,2%.
- **EBITDA e lucro líquido.** No 2T19, o EBITDA pró-forma atingiu R\$304,0 milhões (7,2% de margem). O elevado crescimento das vendas e o resultado positivo do e-commerce contribuíram para o EBITDA. Em linha com a fase estratégica de foco no cliente, os investimentos adicionais em melhoria no nível de serviço e aquisição de novos clientes influenciaram o EBITDA no trimestre. Dessa forma, a Companhia apresentou lucro líquido pró-forma de R\$108,5 milhões. Considerando o resultado da Luizacred de acordo com as práticas contábeis do BC, o lucro do Magalu teria sido de R\$130,0 milhões no 2T19.
- **Forte geração de caixa operacional e retorno sobre o capital investido.** O fluxo de caixa das operações, ajustado pelos recebíveis, atingiu R\$0,7 bilhão nos últimos 12 meses em função dos resultados positivos e da 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 17% no 2T19 e 23% nos últimos 12 meses.
- **Posição de caixa líquido e estrutura de capital.** Nos últimos 12 meses, a posição de caixa líquido ajustado diminuiu de R\$1,3 bilhão em jun/18 para R\$0,8 bilhão em jun/19. Essa variação está totalmente relacionada a aquisição da Netshoes, concluída em jun/19. A Companhia encerrou o 2T19 com uma posição total de caixa de R\$2,0 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$1,1 bilhão e recebíveis de cartão de crédito disponíveis de R\$0,9 bilhão.

Magalu
Divulgação de Resultados do 2º Trimestre de 2019

| R\$ milhões (exceto quando indicado) | 2T19 | 2T18 | Var(%) | 1S19 | 1S18 | Var(%) |
|--|---------|---------|-----------|----------|---------|-----------|
| Vendas Totais ¹ (incluindo marketplace) | 5.747,0 | 4.618,8 | 24,4% | 11.465,0 | 9.084,9 | 26,2% |
| Receita Bruta | 5.196,2 | 4.487,3 | 15,8% | 10.509,4 | 8.853,6 | 18,7% |
| Receita Líquida | 4.308,1 | 3.696,2 | 16,6% | 8.637,1 | 7.309,4 | 18,2% |
| Lucro Bruto | 1.092,2 | 1.108,0 | -1,4% | 2.303,7 | 2.151,4 | 7,1% |
| Margem Bruta | 25,4% | 30,0% | -4,6 pp | 26,7% | 29,4% | -2,7 pp |
| EBITDA | 379,9 | 312,4 | 21,6% | 775,3 | 612,9 | 26,5% |
| Margem EBITDA | 8,8% | 8,5% | 0,3 pp | 9,0% | 8,4% | 0,6 pp |
| Lucro Líquido | 386,6 | 140,7 | 174,7% | 518,7 | 288,2 | 80,0% |
| Margem Líquida | 9,0% | 3,8% | 5,2 pp | 6,0% | 3,9% | 2,1 pp |
| Receita Bruta - Pró-forma | 5.117,6 | 4.487,3 | 14,0% | 10.430,9 | 8.853,6 | 17,8% |
| Receita Líquida - Pró-forma | 4.248,6 | 3.696,2 | 14,9% | 8.577,6 | 7.309,4 | 17,3% |
| Lucro Bruto - Pró-forma | 1.239,6 | 1.108,0 | 11,9% | 2.451,1 | 2.151,4 | 13,9% |
| Margem Bruta - Pró-forma | 29,2% | 30,0% | -0,8 pp | 28,6% | 29,4% | -0,8 pp |
| EBITDA - Pró-forma | 304,0 | 315,2 | -3,6% | 628,7 | 616,7 | 1,9% |
| Margem EBITDA Pró-forma | 7,2% | 8,5% | -1,3 pp | 7,3% | 8,4% | -1,1 pp |
| Lucro Líquido - Pró-forma | 108,5 | 142,6 | -23,9% | 251,2 | 290,7 | -13,6% |
| Margem Líquida - Pró-forma | 2,6% | 3,9% | -1,3 pp | 2,9% | 4,0% | -1,1 pp |
| Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas | 0,3% | 27,1% | - | 4,1% | 21,4% | - |
| Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas | 8,7% | 34,1% | - | 12,2% | 27,7% | - |
| Crescimento nas Vendas E-commerce (1P) ² | 30,9% | 54,8% | - | 32,1% | 54,2% | - |
| Crescimento nas Vendas E-commerce Total ² | 56,2% | 66,1% | - | 53,1% | 65,4% | - |
| Participação E-commerce Total nas Vendas Totais | 41,5% | 33,0% | 8,4 pp | 41,4% | 34,2% | 7,3 pp |
| Quantidade de Lojas - Final do Período | 987 | 885 | 102 lojas | 987 | 885 | 102 lojas |
| Área de Vendas - Final do Período (M ²) | 585.341 | 538.753 | 8,6% | 585.341 | 538.753 | 8,6% |

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

⁽²⁾ Vendas do E-commerce incluem as vendas da Netshoes a partir de 14/jun (data do fechamento da aquisição).

IFRS 16 e Eventos Não-recorrentes

Desde o início de 2019, o IFRS 16 introduziu um modelo único de contabilização de arrendamentos no balanço patrimonial de arrendatários. Como resultado, a Companhia, como arrendatária, reconheceu como ativo o direito de uso de ativos subjacentes e seus passivos de arrendamento correspondentes.

No 2T19, a Companhia obteve êxito em ações judiciais referentes à inconstitucionalidade da inclusão do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) na base de cálculo do PIS/Cofins.

Adicionalmente, em 14 de junho, o Magalu concluiu a aquisição da Netshoes, passando a consolidar seus resultados a partir desta data.

Para melhor entendimento e comparabilidade com o 2T18, os resultados do 2T19 estão sendo também apresentados em uma visão Pró-forma, desconsiderando os efeitos do IFRS 16, os créditos tributários, a aquisição da Netshoes, além de outras provisões e despesas não recorrentes.

| CONCILIAÇÃO DRE PRO-FORMA | 2T19 | AV | IFRS 16 | Ajustes Não Recorrentes | 2T19 Pró-forma | AV |
|--|-----------|--------|---------|-------------------------|----------------|--------|
| Receita Bruta | 5.196,2 | 120,6% | - | 78,5 | 5.117,6 | 120,5% |
| Impostos e Cancelamentos | (888,1) | -20,6% | - | (19,1) | (869,0) | -20,5% |
| Receita Líquida | 4.308,1 | 100,0% | - | 59,5 | 4.248,6 | 100,0% |
| Custo Total | (3.215,9) | -74,6% | - | (206,9) | (3.009,0) | -70,8% |
| Lucro Bruto | 1.092,2 | 25,4% | - | (147,4) | 1.239,6 | 29,2% |
| Despesas com Vendas | (726,2) | -16,9% | 60,8 | (18,2) | (768,7) | -18,1% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (154,8) | -3,6% | 19,7 | (10,5) | (164,1) | -3,9% |
| Perda em Liquidação Duvidosa | (13,2) | -0,3% | - | (0,1) | (13,1) | -0,3% |
| Outras Receitas Operacionais, Líquidas | 184,4 | 4,3% | - | 171,7 | 12,7 | 0,3% |
| Equivalência Patrimonial | (2,5) | -0,1% | - | - | (2,5) | -0,1% |
| Total de Despesas Operacionais | (712,3) | -16,5% | 80,5 | 142,9 | (935,7) | -22,0% |
| EBITDA | 379,9 | 8,8% | 80,5 | (4,6) | 304,0 | 7,2% |
| Depreciação e Amortização | (96,8) | -2,2% | (54,2) | (3,4) | (39,3) | -0,9% |
| EBIT | 283,1 | 6,6% | 26,3 | (7,9) | 264,7 | 6,2% |
| Resultado Financeiro | 256,0 | 5,9% | (46,4) | 398,2 | (95,9) | -2,3% |
| Lucro Operacional | 539,1 | 12,5% | (20,1) | 390,3 | 168,9 | 4,0% |
| IR / CS | (152,4) | -3,5% | 6,8 | (98,9) | (60,4) | -1,4% |
| Lucro Líquido | 386,6 | 9,0% | (13,2) | 291,4 | 108,5 | 2,6% |

Ajustes Eventos Não-recorrentes

| Ajustes | Consolidado |
|---|--------------------|
| Aumento de Provisão de Estoques | (172,0) |
| Créditos Tributários | 571,1 |
| Provisões Tributárias | (246,0) |
| Despesas Tributárias | (86,9) |
| Despesas da Aquisição / Não recorrentes | (66,5) |
| Outros Resultados / Netshoes | (4,3) |
| Ajustes - EBITDA | (4,6) |
| Depreciação / Netshoes | (3,4) |
| Atualização - Créditos Tributários | 459,9 |
| PIS/Cofins - Créditos Tributários | (19,3) |
| Despesas da Aquisição / Não recorrentes | (39,7) |
| Outros Resultados / Netshoes | (2,7) |
| Ajustes - Resultado Financeiro | 398,2 |
| IR / CS | (98,9) |
| Ajustes - Lucro Líquido | 291,4 |

MENSAGEM DA DIRETORIA

No segundo trimestre, continuamos a direcionar nossos esforços para a estratégia de crescimento que comunicamos ao mercado no início deste ano. Esse crescimento, em ritmo exponencial, esteve presente nas nossas principais frentes -- a Plataforma de Marketplace; entrada em Novas Categorias; desenvolvimento do Superapp e a Entrega mais Rápida para o cliente -- e é com ele que vamos continuar evoluindo no nosso objetivo maior: digitalizar o varejo brasileiro.

Nossa base de clientes ativos chegou a 22,3 milhões, um crescimento de 53%, sendo 128% no e-commerce, incluindo os clientes únicos da Netshoes, e 19% nas lojas físicas. Atingimos a marca de 12 milhões de usuários ativos mensais no Superapp do Magalu e nos aplicativos da Netshoes, Zattini e Época Cosméticos.

O marketplace foi um dos maiores destaques do trimestre, crescendo 289% e atingindo R\$583 milhões em vendas no trimestre. A participação do marketplace nas vendas do e-commerce total aumentou para 24% *versus* 18% no primeiro trimestre deste ano. Adicionamos em média 1 mil novos sellers por mês na plataforma e finalizamos o trimestre com mais de 8 mil parceiros, que disponibilizam 7,5 milhões de itens aos nossos clientes. No período, cerca de 45% dos clientes do nosso e-commerce adquiriram algum item do marketplace. Considerando o e-commerce como um todo, as vendas cresceram expressivos 56% e atingiram 41% de participação nas vendas totais.

O forte crescimento na nossa base de sellers, no sortimento e nas vendas do marketplace fortalece a nossa estrutura para desenvolver e escalar o *Magalu as a Service* (MaaS). Cerca de 60% dos nossos sellers já aderiram ao Magalu Entregas e, no modelo de *cross-docking*, a Malha Luiza já oferece o serviço de coleta e entrega do produto ao cliente final para mais de 135 sellers.

A expansão para novas categorias é essencial para atender as necessidades do cliente e acelerar a nossa estratégia de crescimento exponencial. A aquisição da Netshoes, concluída em meados de junho, marca a entrada do Magalu como empresa líder no e-commerce de roupas, calçados e artigos esportivos, categorias de alto potencial de crescimento.

Com a Netshoes, ampliamos o sortimento de produtos em nossa plataforma, tanto com estoque próprio (mais de 250 mil itens adicionais) quanto de sellers do marketplace (mais de 1.000 sellers na plataforma da Netshoes). Hoje, o cliente já encontra no Superapp do Magalu milhares de produtos ofertados pela Netshoes e Zattini.

Além disso, a aquisição da Netshoes fortalece a nossa base de clientes ativos e amplia a nossa relevância para clientes mais jovens e que já acessam bens não-duráveis através da Internet. Vale ressaltar também a maior frequência de compra dos produtos vendidos pela Netshoes que, junto com as categorias já vendidas no Magalu, amplia ainda mais as interações do cliente com a nossa plataforma.

Somos uma plataforma multicanal -- com lojas físicas e e-commerce totalmente integrados. Consolidar a Netshoes nesse modelo irá proporcionar aos clientes uma experiência de compra única, com todos os benefícios que a multicanalidade oferece, além de trazer importantes ganhos de eficiência para a operação.

Nas lojas físicas também continuamos com um excelente desempenho e ganho de participação de mercado. As vendas cresceram 9% no trimestre, mesmo com uma forte base de comparação que inclui as vendas relacionadas ao período de Copa do Mundo no ano passado -- desconsiderando esse efeito, o crescimento de vendas mesmas lojas seria de aproximadamente 10% no período. Lançamos a campanha "Smartphoniza Brasil" que acelerou a categoria de telefonia incentivando os clientes a trocarem os celulares antigos por bônus na compra de um novo aparelho.

No geral, as nossas vendas cresceram 24% no segundo trimestre, sobre um crescimento de 43% no mesmo período do ano passado.

A Luizacred também apresentou crescimentos expressivos: a receita total cresceu mais de 50% no segundo trimestre, a maior taxa de crescimento dos últimos 5 anos. A carteira de crédito atingiu R\$9,5 bilhões no final de junho, 44% maior que em junho de 2018. A base do Cartão Luiza cresceu 24%, alcançando 4,6 milhões no final do segundo trimestre. Considerando também o aumento da ativação e da frequência de compra, o faturamento total da Luizacred cresceu 31% para R\$6,4 bilhões, com destaque para o crescimento de 23% nas vendas dentro e 36% fora do Magalu. Seu índice de eficiência operacional melhorou de 46% para 40% neste trimestre, melhor patamar dos últimos anos.

Continuamos investindo na entrega mais rápida do varejo brasileiro, seja na casa do cliente ou na modalidade Retira Loja. A entrega expressa - prometida e entregue na casa do cliente em até 48 horas – atingiu 40% das entregas totais do Magalu no último mês e já está disponível para mais de 290 cidades. Evoluímos o nosso modelo e agora prometemos e entregamos em até 24 horas para Grande São Paulo, Belo Horizonte e Campinas. Além disso, a entrega a partir da loja está disponível em 60 cidades, trazendo ainda mais agilidade para os itens mais vendidos e que estão disponíveis no estoque da loja. Vale ressaltar que a rápida expansão da Logbee -- que já está presente em cerca de 100 cidades -- tem sido fundamental para reduzir ainda mais os nossos prazos de entrega ao cliente final.

Em mais um trimestre, evoluímos o nosso NPS e mantivemos o Selo RA1000 de excelência em atendimento tanto nas lojas físicas quanto no e-commerce, lembrando que a avaliação reflete nosso e-commerce total: vendas com estoque próprio e o marketplace. Vale destacar que uma das premissas da nossa plataforma é oferecer ao cliente do marketplace a mesma experiência de compra que ele tem ao comprar produtos vendidos pelo Magalu. Diversos fatores contribuem para que essa premissa seja uma realidade, entre eles ter um processo de aprovação de novos sellers mais seletivo que o mercado e a obrigatoriedade da emissão de nota fiscal para todos os produtos vendidos através da nossa plataforma.

O Luizalabs superou a marca de 1.000 desenvolvedores e especialistas, incluindo cerca de 200 da Netshoes, atuando em mais de 100 pequenos times com missões específicas (*squads*) e distribuídos em 4 escritórios, São Paulo, Franca, Uberlândia e São Carlos. São eles que desenvolvem a tecnologia dentro do Magalu e que nos possibilita ser uma plataforma de compras multicanal com a melhor experiência do varejo.

Continuamos confiantes no nosso modelo de negócio e cada vez mais animados com as oportunidades que temos pela frente. A combinação de baixo índice de inflação, taxa de juros em sua mínima histórica e a volta do crescimento econômico pode acelerar ainda mais nosso crescimento.

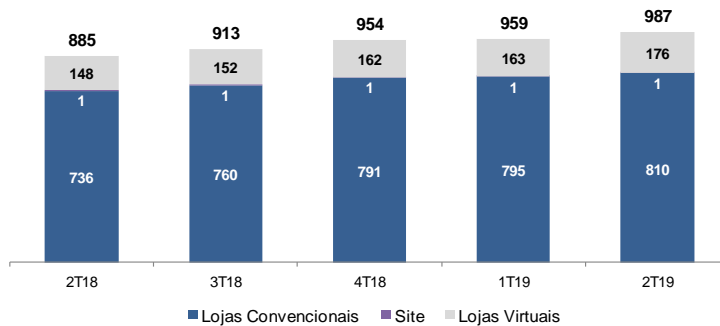
Agradecemos mais uma vez a parceria de nossos clientes, colaboradores, acionistas e fornecedores nessa jornada.

A DIRETORIA

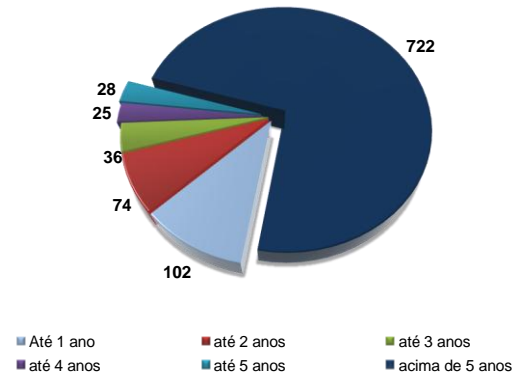
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

O Magalu encerrou o 2T19 com 987 lojas, sendo 810 convencionais, 176 virtuais e o e-commerce. No 2T19, a Companhia inaugurou 27 novas lojas e adicionou 1 loja da Shoestock (Netshoes). Nos últimos 12 meses, a Companhia abriu 102 novas lojas (19 na Região Sul, 29 na Sudeste, 24 na Centro Oeste e 30 no Nordeste) e fechou 1. Da base total, 27% das lojas estão em processo de maturação.

Evolução do Número de Lojas (em quantidade)



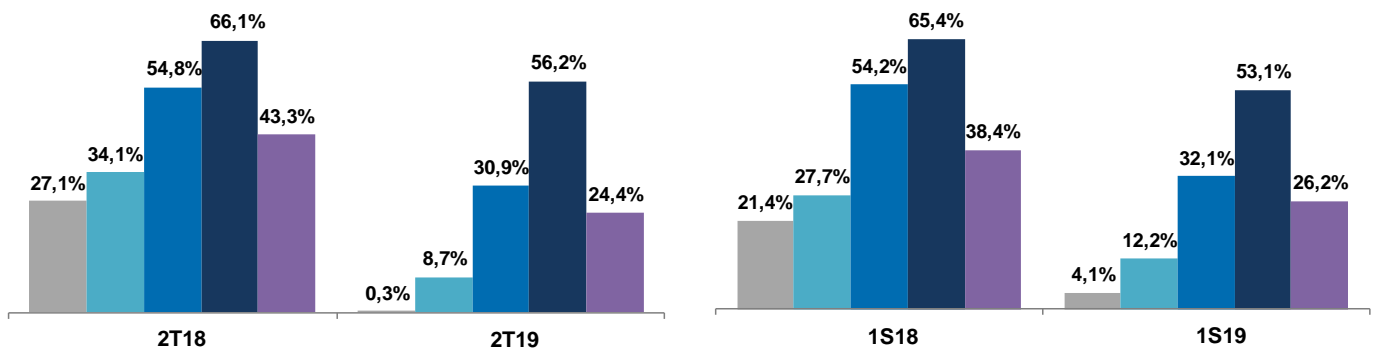
Idade Média das Lojas (em quantidade de lojas)



As vendas totais do varejo aumentaram 24,4% no 2T19, reflexo do crescimento de 8,7% das lojas físicas e 56,2% no e-commerce.

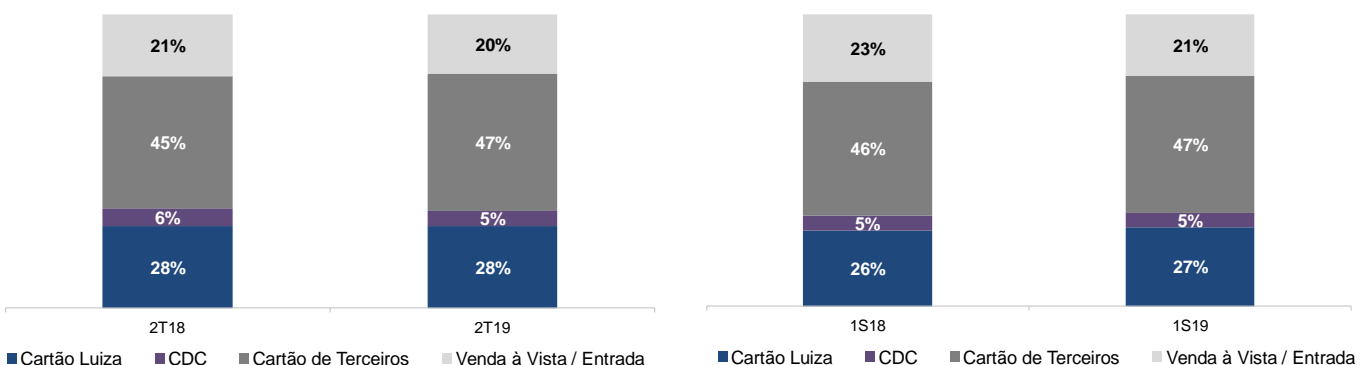
Crescimento das Vendas Totais (em %)

- Crescimento das Vendas Mesmas Lojas Físicas
- Crescimento das Vendas Totais Lojas Físicas
- Crescimento do E-commerce Tradicional (1P)
- Crescimento do E-commerce Total (1P+3P)
- Crescimento das Vendas Totais do Varejo



A participação do Cartão Luiza nas vendas se manteve em 28% no 2T19, contribuindo para a estratégia da Companhia de aumentar a fidelização dos clientes. A participação do CDC nas vendas foi de 5% no 2T19 (- 1 p.p. versus 2T18). No 1S19, a participação do Cartão Luiza nas vendas aumentou 1 p.p. para 27%.

Mix de Vendas Financiadas (em %)



Receita Bruta

| R\$ milhões | 2T19 | | | 1S19 | | |
|---|----------------|----------------|--------------|-----------------|----------------|--------------|
| | Pró-forma | 2T18 | Var(%) | Pró-forma | 1S18 | Var(%) |
| Receita Bruta - Varejo - Revenda de Mercadorias | 4.828,4 | 4.274,9 | 12,9% | 9.888,4 | 8.451,9 | 17,0% |
| Receita Bruta - Varejo - Prestação de Serviços | 259,9 | 197,4 | 31,7% | 488,8 | 370,1 | 32,0% |
| Receita Bruta - Varejo | 5.088,3 | 4.472,2 | 13,8% | 10.377,1 | 8.822,1 | 17,6% |
| Receita Bruta - Outros Serviços | 34,6 | 18,2 | 90,2% | 64,6 | 37,3 | 73,1% |
| Eliminações Inter-companhias | (5,3) | (3,2) | 66,1% | (10,9) | (5,9) | 85,7% |
| Receita Bruta - Total | 5.117,6 | 4.487,3 | 14,0% | 10.430,9 | 8.853,6 | 17,8% |

No 2T19, a receita bruta pró-forma total cresceu 14,0% para R\$5,1 bilhões, devido ao acelerado crescimento do e-commerce, vendas das lojas físicas e significativa contribuição das lojas novas. Vale destacar o crescimento de 31,7% na receita de prestação de serviços, especialmente devido ao crescimento de 289% nas vendas do Marketplace. No 1S19, a receita bruta pró-forma cresceu 17,8% para R\$10,4 bilhões.

Receita Líquida

| R\$ milhões | 2T19 | | | 1S19 | | |
|---|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| | Pró-forma | 2T18 | Var(%) | Pró-forma | 1S18 | Var(%) |
| Receita Líquida - Varejo - Revenda de Mercadorias | 3.990,4 | 3.509,1 | 13,7% | 8.093,4 | 6.954,7 | 16,4% |
| Receita Líquida - Varejo - Prestação de Serviços | 232,1 | 173,5 | 33,8% | 436,3 | 326,3 | 33,7% |
| Receita Líquida - Varejo | 4.222,5 | 3.682,6 | 14,7% | 8.529,7 | 7.281,0 | 17,1% |
| Receita Líquida - Outros Serviços | 31,4 | 16,7 | 87,8% | 58,9 | 34,3 | 71,6% |
| Eliminações Inter-companhias | (5,3) | (3,2) | 66,1% | (10,9) | (5,9) | 85,7% |
| Receita Líquida - Total | 4.248,6 | 3.696,2 | 14,9% | 8.577,6 | 7.309,4 | 17,3% |

No 2T19, a receita líquida pró-forma total evoluiu 14,9% para R\$4,2 bilhões, em linha com a variação da receita bruta total. No 1S19, a receita líquida pró-forma cresceu 17,3% para R\$8,6 bilhões.

Lucro Bruto

| R\$ milhões | 2T19 | | | 1S19 | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | Pró-forma | 2T18 | Var(%) | Pró-forma | 1S18 | Var(%) |
| Lucro Bruto - Varejo - Revenda de Mercadorias | 995,9 | 925,7 | 7,6% | 1.994,9 | 1.805,6 | 10,5% |
| Lucro Bruto - Varejo - Prestação de Serviços | 232,1 | 173,5 | 33,8% | 436,3 | 326,3 | 33,7% |
| Lucro Bruto - Varejo | 1.228,0 | 1.099,3 | 11,7% | 2.431,2 | 2.132,0 | 14,0% |
| Lucro Bruto - Outros Serviços | 13,4 | 9,0 | 47,8% | 23,6 | 19,7 | 20,0% |
| Eliminações Inter-companhias | (1,7) | (0,3) | 525,3% | (3,7) | (0,3) | 1246,9% |
| Lucro Bruto - Total | 1.239,6 | 1.108,0 | 11,9% | 2.451,1 | 2.151,4 | 13,9% |
| Margem Bruta - Total | 29,2% | 30,0% | -0,8 pp | 28,6% | 29,4% | -0,8 pp |

No 2T19, o lucro bruto pró-forma cresceu 11,9% para R\$1,2 bilhão, equivalente a uma margem bruta de 29,2%. A variação da margem bruta foi reflexo do crescimento do e-commerce tradicional (1P) e do fim da “Lei do Bem”, que foram compensados parcialmente pelo crescimento acelerado do marketplace e pela estratégia comercial. No 1S19, o lucro bruto pró-forma cresceu 13,9% para R\$2,5 bilhões, equivalente a uma margem bruta de 28,6%.

Despesas Operacionais

| R\$ milhões | 2T19 | | 2T18 | | Var(%) | 1S19 | | 1S18 | | Var(%) |
|--|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|------------------|---------------|------------------|---------------|--------------|
| | Pró-forma | % RL | Pró-forma | % RL | | Pró-forma | % RL | Pró-forma | % RL | |
| Despesas com Vendas | (768,7) | -18,1% | (661,4) | -17,9% | 16,2% | (1.518,2) | -17,7% | (1.303,2) | -17,8% | 16,5% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (164,1) | -3,9% | (137,6) | -3,7% | 19,3% | (320,8) | -3,7% | (270,5) | -3,7% | 18,6% |
| Subtotal | (932,8) | -22,0% | (798,9) | -21,6% | 16,8% | (1.839,0) | -21,4% | (1.573,8) | -21,5% | 16,9% |
| Perdas em Liquidação Duvidosa | (13,1) | -0,3% | (15,1) | -0,4% | -13,5% | (25,5) | -0,3% | (27,6) | -0,4% | -7,6% |
| Outras Receitas Operacionais, Líquidas | 12,7 | 0,3% | 11,5 | 0,3% | 9,6% | 44,4 | 0,5% | 33,6 | 0,5% | 32,0% |
| Total de Despesas Operacionais | (933,2) | -22,0% | (802,5) | -21,7% | 16,3% | (1.820,1) | -21,2% | (1.567,7) | -21,4% | 16,1% |

Despesas com Vendas – Pró-forma

No 2T19, as despesas com vendas totalizaram R\$768,7 milhões, equivalentes a 18,1% da receita líquida, 0,2 p.p. maior que 2T18. Parte do crescimento das despesas foi decorrente dos investimentos na aquisição de novos clientes, especialmente App e Cartão Luiza, e aumento do nível de serviço, incluindo logística e atendimento. No 1S19, as despesas com vendas totalizaram R\$1.518,2,0 milhões equivalentes a 17,7% da receita líquida (-0,1 p.p. versus o 1S18).

Despesas Gerais e Administrativas – Pró-forma

No 2T19, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$164,1 milhões, equivalentes a 3,9% da receita líquida, 0,2 p.p. maior que o 2T18. No 1S19, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$320,8 milhões equivalentes a 3,7% da receita líquida.

Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa

As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R\$13,1 milhões no 2T19 e R\$25,5 milhões no 1S19.

Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas

| R\$ milhões | 2T19 | % RL | 2T18 | % RL | Var(%) | 1S19 | % RL | 1S18 | % RL | Var(%) |
|---|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado | 0,1 | 0,0% | (0,1) | 0,0% | - | 3,0 | 0,0% | (0,3) | 0,0% | - |
| Apropriação de Receita Diferida | 12,9 | 0,3% | 10,7 | 0,3% | 20,2% | 25,7 | 0,3% | 21,4 | 0,3% | 20,2% |
| Provisão para Perdas Tributárias | 238,2 | 5,5% | 0,9 | 0,0% | - | 254,2 | 2,9% | 12,5 | 0,2% | - |
| Despesas não Recorrentes | (66,5) | -1,5% | (2,8) | -0,1% | - | (72,7) | -0,8% | (3,8) | -0,1% | - |
| Outros | (0,3) | 0,0% | 0,0 | 0,0% | - | (0,3) | 0,0% | 0,0 | 0,0% | - |
| Total | 184,4 | 4,3% | 8,8 | 0,2% | - | 209,9 | 2,4% | 29,9 | 0,4% | - |
| (-) Ajustes Não Recorrentes | (171,7) | | 2,8 | | | (165,5) | | 3,8 | | |
| Total - Pró-forma | 12,7 | 0,3% | 11,5 | 0,3% | 9,6% | 44,4 | 0,5% | 33,6 | 0,5% | 32,0% |

No 2T19, as outras receitas operacionais líquidas pró-forma totalizaram R\$12,7 milhões, influenciadas principalmente pela apropriação de receitas diferidas no montante de R\$12,9 milhões. No 1S19, as outras receitas operacionais líquidas pró-forma totalizaram R\$44,4 milhões.

Equivalência Patrimonial

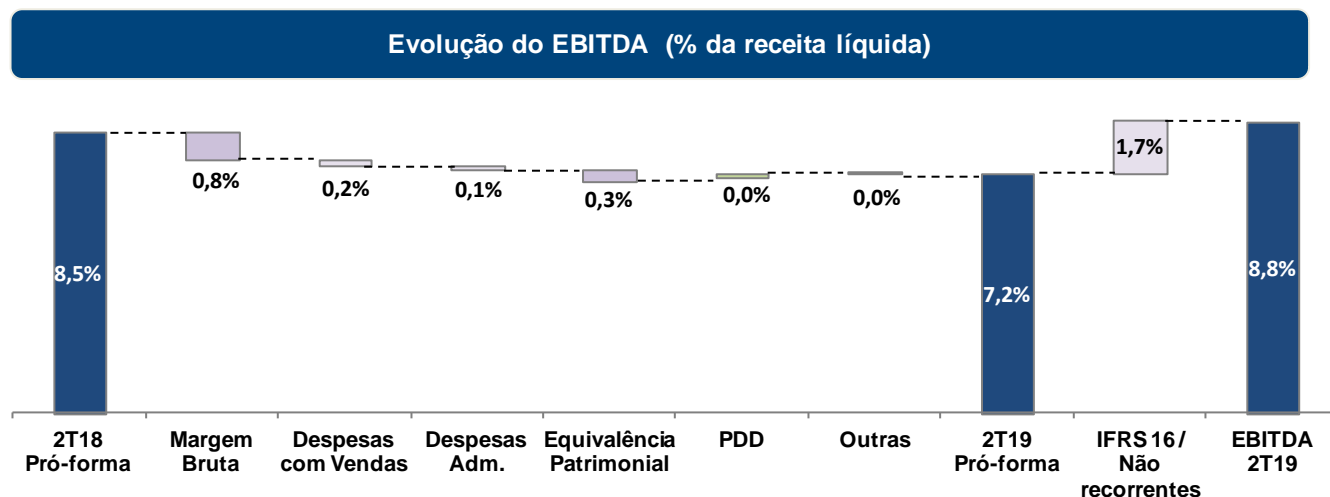
No 2T19, o resultado da equivalência patrimonial foi negativo em R\$2,5 milhões. Os principais fatores que impactaram este resultado foram: (i) o desempenho da Luizacred, responsável pela equivalência negativa de R\$4,0 milhões e (ii) a Luizaseg, responsável pela equivalência de R\$1,5 milhão. No 1S19, o resultado da equivalência patrimonial foi negativo em R\$2,4 milhões.

Vale destacar que o resultado da Luizacred foi influenciado pelo forte 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.

O resultado da Luizacred de acordo com as normas contábeis aprovadas pelo Banco Central foi de R\$35,0 milhões no 2T19 (ROE de 16,2%) e R\$70,6 milhões no 1S19 (ROE de 16,4%). Considerando essas mesmas normas, o resultado da equivalência patrimonial seria de R\$19,0 milhões no 2T19, o que significaria um aumento no lucro líquido do Magazine Luiza de R\$21,5 milhões no 2T19 e de R\$39,7 milhões no 1S19.

EBITDA

No 2T19, o EBITDA Pró-forma atingiu R\$304,0 milhões, equivalente a uma margem de 7,2%. O elevado crescimento das vendas e o resultado positivo do e-commerce contribuíram para o EBITDA. Em linha com a fase estratégica de foco no cliente, os investimentos adicionais em melhoria no nível de serviço e aquisição de novos clientes influenciaram a margem EBITDA no trimestre, que passou de 8,5% para 7,2%.



Resultado Financeiro

| RESULTADO FINANCEIRO (em R\$ milhões) | 2T19 | % RL | 2T18 | % RL | Var(%) | 6M19 | % RL | 6M18 | % RL | Var(%) |
|--|---------|-------|---------|-------|---------|---------|-------|---------|-------|---------|
| Despesas Financeiras | (223,7) | -5,2% | (112,1) | -3,0% | 99,6% | (364,8) | -4,2% | (195,6) | -2,7% | 86,5% |
| Juros de Empréstimos e Financiamentos | (14,7) | -0,3% | (15,2) | -0,4% | -2,7% | (21,7) | -0,3% | (32,0) | -0,4% | -32,2% |
| Juros de Antecipações de Cartão de Terceiros | (46,6) | -1,1% | (23,0) | -0,6% | 102,3% | (83,8) | -1,0% | (38,3) | -0,5% | 118,7% |
| Juros de Antecipações de Cartão Luiza | (75,5) | -1,8% | (56,6) | -1,5% | 33,3% | (131,9) | -1,5% | (100,4) | -1,4% | 31,3% |
| Outras Despesas e Impostos | (40,4) | -0,9% | (17,3) | -0,5% | 134,4% | (59,7) | -0,7% | (24,8) | -0,3% | 140,3% |
| Juros Arrendamento Mercantil | (46,4) | -1,1% | - | 0,0% | 0,0% | (67,7) | -0,8% | - | 0,0% | 0,0% |
| Receitas Financeiras | 479,7 | 11,1% | 39,5 | 1,1% | 1113,8% | 521,8 | 6,0% | 63,3 | 0,9% | 724,6% |
| Rendimento de Aplicações Financeiras | 2,3 | 0,1% | 2,4 | 0,1% | -5,6% | 3,7 | 0,0% | 3,7 | 0,1% | 0,2% |
| Outras Receitas Financeiras | 477,4 | 11,1% | 37,1 | 1,0% | 1187,6% | 518,1 | 6,0% | 59,5 | 0,8% | 770,1% |
| Resultado Financeiro Líquido | 256,0 | 5,9% | (72,6) | -2,0% | -452,8% | 157,1 | 1,8% | (132,3) | -1,8% | -218,7% |
| (-) IFRS 16 | (46,4) | -1,1% | - | - | - | (67,7) | -0,8% | - | - | - |
| (-) Atualização Monetária Créditos Tributários | 459,9 | 10,7% | - | - | - | 459,9 | 5,3% | - | - | - |
| (-) Despesas e Impostos / Não-recorrentes | (61,6) | -1,4% | - | - | - | (61,6) | -0,7% | - | - | - |
| Resultado Financeiro Líquido Pró-forma | (95,9) | -2,3% | (72,6) | -2,0% | 32,1% | (173,5) | -2,0% | (132,3) | -1,8% | 31,1% |

No 2T19, a despesa financeira líquida pró-forma totalizou R\$95,9 milhões, equivalente a 2,3% da receita líquida pró-forma. Em relação à receita líquida, a despesa financeira aumentou 0,3 p.p., devido ao crescimento acelerado do Cartão Luiza em linha com a estratégia de fidelização dos melhores clientes. No 1S19, o resultado financeiro líquido ajustado totalizou R\$173,5 milhões, equivalentes a 2,0% da receita líquida.

Lucro líquido

No 2T19, o lucro líquido pró-forma totalizou R\$108,5 milhões, margem líquida de 2,6%.

Considerando a equivalência patrimonial da Luizacred de acordo com as práticas contábeis estabelecidas pelo Banco Central, o lucro líquido pró-forma do 2T19 seria de R\$130,0 milhões, com margem de 3,1%.

Capital de Giro

| R\$ milhões | Dif 12UM | jun-19 | mar-19 | dez-18 | set-18 | jun-18 |
|--|----------------|----------------|----------------|------------------|----------------|----------------|
| (+) Contas a Receber | (46,2) | 1.460,8 | 1.761,3 | 2.051,6 | 1.657,2 | 1.507,0 |
| (+) Estoques | 445,9 | 2.556,3 | 2.484,6 | 2.810,2 | 2.106,4 | 2.110,4 |
| (+) Partes Relacionadas | 25,4 | 126,2 | 260,0 | 190,2 | 157,5 | 100,8 |
| (+) Impostos a Recuperar | 522,3 | 712,7 | 221,9 | 303,7 | 226,7 | 190,4 |
| (+) Outros Ativos | 42,8 | 112,7 | 94,8 | 48,5 | 71,6 | 69,9 |
| (+) Ativos Circulantes Operacionais | 990,2 | 4.968,8 | 4.822,6 | 5.404,2 | 4.219,5 | 3.978,7 |
| (-) Fornecedores | 646,4 | 3.395,9 | 2.973,6 | 4.105,2 | 2.653,1 | 2.749,5 |
| (-) Salários, Férias e Encargos Sociais | 93,7 | 302,3 | 270,0 | 259,0 | 268,7 | 208,6 |
| (-) Impostos a Recolher | 63,8 | 174,2 | 203,3 | 141,0 | 84,9 | 110,4 |
| (-) Partes Relacionadas | 18,6 | 113,1 | 106,0 | 125,4 | 90,3 | 94,5 |
| (-) Receita Diferida | 3,3 | 43,0 | 39,2 | 39,2 | 39,4 | 39,7 |
| (-) Outras Contas a Pagar | 421,1 | 688,4 | 446,6 | 406,1 | 315,2 | 267,2 |
| (-) Passivos Circulantes Operacionais | 1.246,9 | 4.716,7 | 4.038,6 | 5.075,9 | 3.451,7 | 3.469,9 |
| (=) Capital de Giro | (256,7) | 252,1 | 784,1 | 328,3 | 767,8 | 508,8 |
| (-) Cartões de Crédito - Terceiros | (201,7) | 817,2 | 1.146,8 | 1.492,3 | 1.120,2 | 1.018,9 |
| (-) Cartão de Crédito - Luizacred | 23,8 | 68,2 | 175,9 | 106,7 | 98,8 | 44,3 |
| (-) Contas a Receber - Cartões de Crédito | (177,9) | 885,4 | 1.322,7 | 1.599,0 | 1.219,0 | 1.063,3 |
| (=) Capital de Giro Ajustado | (78,8) | (633,3) | (538,6) | (1.270,7) | (451,1) | (554,5) |
| % da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses | 0,3% | -3,1% | -2,7% | -6,7% | -2,6% | -3,3% |
| (=) Capital de Giro | (256,7) | 252,1 | 784,1 | 328,3 | 767,8 | 508,8 |
| (+) Saldo de Recebíveis Descontados | 674,1 | 2.322,9 | 1.777,7 | 1.385,8 | 1.539,0 | 1.648,7 |
| (=) Capital de Giro Ampliado | 417,4 | 2.574,9 | 2.561,7 | 1.714,1 | 2.306,9 | 2.157,5 |
| % da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses | -0,5% | 12,5% | 12,9% | 9,1% | 13,1% | 13,0% |

Em jun/19, a necessidade de capital de giro ajustado ficou negativa em R\$633,3 milhões, mostrando uma evolução em relação ao ano anterior, contribuindo para a geração de caixa da Companhia, com destaque para a disciplina na gestão dos estoques (giro médio de 72 dias) e no prazo médio de compras (93 dias). Nos últimos 12 meses, a variação do capital de giro ajustado contribuiu em R\$78,8 milhões para a geração de caixa operacional.

Investimentos

| R\$ milhões | 2T19 | % | 2T18 | % | Var(%) | 1S19 | % | 1S18 | % | Var(%) |
|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|------------|--------------|-------------|--------------|-------------|------------|
| Lojas Novas | 18,2 | 15% | 25,2 | 30% | -28% | 27,3 | 13% | 31,2 | 26% | -12% |
| Reformas | 21,7 | 17% | 5,3 | 6% | 306% | 29,9 | 15% | 9,1 | 8% | 227% |
| Tecnologia | 30,8 | 25% | 18,3 | 22% | 68% | 51,8 | 25% | 35,2 | 29% | 47% |
| Logística | 39,2 | 31% | 12,4 | 15% | 215% | 74,6 | 36% | 20,4 | 17% | 265% |
| Outros | 14,6 | 12% | 23,7 | 28% | -39% | 21,2 | 10% | 25,5 | 21% | -17% |
| Total | 124,4 | 100% | 85,0 | 100% | 46% | 204,8 | 100% | 121,4 | 100% | 69% |

No 2T19, os investimentos somaram R\$124,4 milhões, incluindo a abertura de lojas, reformas, investimentos em tecnologia e logística. No período, a Companhia inaugurou 27 lojas. Vale destacar que, nesse trimestre, a Companhia iniciou investimentos para a abertura de mais de 50 novas lojas com inauguração prevista para o 3T19, com destaque para a entrada nos Estados do Pará e Mato Grosso.

Estrutura de Capital

| R\$ milhões | Dif 12UM | jun-19 | mar-19 | dez-18 | set-18 | jun-18 |
|---|----------------|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| (-) Empréstimos e Financiamentos Circulante | 211,2 | (43,3) | (128,9) | (130,7) | (252,4) | (254,5) |
| (-) Empréstimos e Financiamentos não Circulante | (793,0) | (1.120,4) | (321,6) | (325,2) | (325,4) | (327,4) |
| (=) Endividamento Bruto - Pró-forma | (581,8) | (1.163,7) | (450,5) | (456,0) | (577,8) | (581,9) |
| (+) Caixa e Equivalentes de Caixa | (54,7) | 625,7 | 293,2 | 599,1 | 419,0 | 680,5 |
| (+) Títulos e Valores Mobiliários Circulante | 258,3 | 441,1 | 217,3 | 409,1 | 253,8 | 182,8 |
| (+) Títulos e Valores Mobiliários não Circulante | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | - | - |
| (+) Caixa e Aplicações Financeiras | 203,8 | 1.067,1 | 510,7 | 1.008,4 | 672,8 | 863,3 |
| (=) Caixa Líquido - Pró Forma | (378,0) | (96,6) | 60,2 | 552,4 | 95,0 | 281,4 |
| (+) Cartões de Crédito - Terceiros | (201,7) | 817,2 | 1.146,8 | 1.492,3 | 1.120,2 | 1.018,9 |
| (+) Cartão de Crédito - Luizacred | 23,8 | 68,2 | 175,9 | 106,7 | 98,8 | 44,3 |
| (+) Contas a Receber - Cartões de Crédito | (177,9) | 885,4 | 1.322,7 | 1.599,0 | 1.219,0 | 1.063,3 |
| (=) Caixa Líquido Ajustado - Pró-forma | (555,9) | 788,8 | 1.382,9 | 2.151,4 | 1.313,9 | 1.344,7 |
| Endividamento de Curto Prazo / Total | -40,0% | 4% | 29% | 29% | 44% | 44% |
| Endividamento de Longo Prazo / Total | 40,0% | 96% | 71% | 71% | 56% | 56% |
| EBITDA Ajustado Pró-forma (Últimos 12 Meses) | 89,3 | 1.270,5 | 1.281,7 | 1.258,4 | 1.212,8 | 1.181,1 |
| Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado Pró-forma | -0,5 x | 0,6 x | 1,1 x | 1,7 x | 1,1 x | 1,1 x |
| Caixa, Aplicações e Cartões de Crédito | 25,9 | 1.952,5 | 1.833,4 | 2.607,4 | 1.891,7 | 1.926,6 |

Nos últimos 12 meses, a Companhia reduziu sua posição de caixa líquido ajustado em R\$555,9 milhões, passando de uma posição de caixa líquido Pró-forma de R\$1.344,7 milhões em jun/18 para R\$788,8 milhões em jun/19. Essa variação está totalmente relacionada ao pagamento pela aquisição da Netshoes concluída em jun/19 e aportes de capital realizados para liquidação de suas dívidas.

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

ANEXO I
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

| DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões) | 2T19 | AV | 2T18 | AV | Var(%) | 1S19 | AV | 1S18 | AV | Var(%) |
|---|-----------|--------|-----------|--------|---------|-----------|--------|-----------|--------|---------|
| Receita Bruta | 5.196,2 | 120,6% | 4.487,3 | 121,4% | 15,8% | 10.509,4 | 121,7% | 8.853,6 | 121,1% | 18,7% |
| Impostos e Cancelamentos | (888,1) | -20,6% | (791,1) | -21,4% | 12,3% | (1.872,3) | -21,7% | (1.544,1) | -21,1% | 21,3% |
| Receita Líquida | 4.308,1 | 100,0% | 3.696,2 | 100,0% | 16,6% | 8.637,1 | 100,0% | 7.309,4 | 100,0% | 18,2% |
| Custo Total | (3.215,9) | -74,6% | (2.588,2) | -70,0% | 24,3% | (6.333,4) | -73,3% | (5.158,1) | -70,6% | 22,8% |
| Lucro Bruto | 1.092,2 | 25,4% | 1.108,0 | 30,0% | -1,4% | 2.303,7 | 26,7% | 2.151,4 | 29,4% | 7,1% |
| Despesas com Vendas | (726,2) | -16,9% | (661,4) | -17,9% | 9,8% | (1.419,2) | -16,4% | (1.303,2) | -17,8% | 8,9% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (154,8) | -3,6% | (137,6) | -3,7% | 12,6% | (291,1) | -3,4% | (270,5) | -3,7% | 7,6% |
| Perda em Liquidação Duvidosa | (13,2) | -0,3% | (15,1) | -0,4% | -12,8% | (25,6) | -0,3% | (27,6) | -0,4% | -7,2% |
| Outras Receitas Operacionais, Líquidas | 184,4 | 4,3% | 8,8 | 0,2% | 2004,5% | 209,9 | 2,4% | 29,9 | 0,4% | 602,2% |
| Equivalência Patrimonial | (2,5) | -0,1% | 9,7 | 0,3% | -125,9% | (2,4) | 0,0% | 33,0 | 0,5% | -107,3% |
| Total de Despesas Operacionais | (712,3) | -16,5% | (795,6) | -21,5% | -10,5% | (1.528,4) | -17,7% | (1.538,5) | -21,0% | -0,7% |
| EBITDA | 379,9 | 8,8% | 312,4 | 8,5% | 21,6% | 775,3 | 9,0% | 612,9 | 8,4% | 26,5% |
| Depreciação e Amortização | (96,8) | -2,2% | (39,1) | -1,1% | 147,5% | (200,8) | -2,3% | (76,4) | -1,0% | 163,0% |
| EBIT | 283,1 | 6,6% | 273,3 | 7,4% | 3,6% | 574,5 | 6,7% | 536,5 | 7,3% | 7,1% |
| Resultado Financeiro | 256,0 | 5,9% | (72,6) | -2,0% | -452,8% | 157,1 | 1,8% | (132,3) | -1,8% | -218,7% |
| Lucro Operacional | 539,1 | 12,5% | 200,7 | 5,4% | 168,6% | 731,6 | 8,5% | 404,2 | 5,5% | 81,0% |
| IR / CS | (152,4) | -3,5% | (60,0) | -1,6% | 154,2% | (212,8) | -2,5% | (116,0) | -1,6% | 83,5% |
| Lucro Líquido | 386,6 | 9,0% | 140,7 | 3,8% | 174,7% | 518,7 | 6,0% | 288,2 | 3,9% | 80,0% |
| Cálculo do EBITDA | | | | | | | | | | |
| Lucro Líquido | 386,6 | 9,0% | 140,7 | 3,8% | 174,7% | 518,7 | 6,0% | 288,2 | 3,9% | 80,0% |
| (+/-) IR / CS | 152,4 | 3,5% | 60,0 | 1,6% | 154,2% | 212,8 | 2,5% | 116,0 | 1,6% | 83,5% |
| (+/-) Resultado Financeiro | (256,0) | -5,9% | 72,6 | 2,0% | -452,8% | (157,1) | -1,8% | 132,3 | 1,8% | -218,7% |
| (+) Depreciação e amortização | 96,8 | 2,2% | 39,1 | 1,1% | 147,5% | 200,8 | 2,3% | 76,4 | 1,0% | 163,0% |
| EBITDA | 379,9 | 8,8% | 312,4 | 8,5% | 21,6% | 775,3 | 9,0% | 612,9 | 8,4% | 26,5% |
| Reconciliação do EBITDA pelas despesas não recorrentes | | | | | | | | | | |
| EBITDA | 379,9 | 8,8% | 312,4 | 8,5% | 21,6% | 775,3 | 9,0% | 612,9 | 8,4% | 26,5% |
| IFRS 16 | (80,5) | -1,9% | - | 0,0% | - | (157,4) | -1,8% | - | 0,0% | - |
| Resultado Não Recorrente | 4,6 | 0,1% | 2,8 | 0,1% | | 10,8 | 0,1% | 3,8 | 0,1% | - |
| EBITDA Ajustado | 304,0 | 7,1% | 315,2 | 8,5% | -3,6% | 628,7 | 7,3% | 616,7 | 8,4% | 1,9% |
| | - | | - | | | - | | - | | |
| Lucro Líquido | 386,6 | 9,0% | 140,7 | 3,8% | 174,7% | 518,7 | 6,0% | 288,2 | 3,9% | 80,0% |
| IFRS 16 | 13,2 | -1,9% | - | 0,0% | - | 19,7 | 0,2% | - | 0,0% | - |
| Resultado Não Recorrente | (291,4) | 1,3% | 1,8 | 0,0% | | (287,3) | -3,3% | 2,5 | 0,0% | - |
| Lucro Líquido Ajustado | 108,5 | 2,5% | 142,6 | 3,9% | -23,9% | 251,2 | 2,9% | 290,7 | 4,0% | -13,6% |

* 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 pelo resultado não recorrente e efeito dos lançamentos do IFRS 16. No caso do ajuste acima identificado este refere-se a créditos tributários, aquisição da Netshoes, além de outras provisões e despesas não recorrentes. A Companhia entende que a divulgação do EBITDA Ajustado é necessária para que se entenda o real 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 – PRO-FORMA
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

| DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões) | 2T19 Pró-forma | AV | 2T18 Ajustado | AV | Var(%) | 1S19 Pró-forma | AV | 1S18 Ajustado | AV | Var(%) |
|------------------------------------|-------------------|--------|------------------|--------|---------|-------------------|--------|------------------|--------|---------|
| Receita Bruta | 5.117,6 | 120,5% | 4.487,3 | 121,4% | 14,0% | 10.430,9 | 121,6% | 8.853,6 | 121,1% | 17,8% |
| Impostos e Cancelamentos | (869,0) | -20,5% | (791,1) | -21,4% | 9,9% | (1.853,2) | -21,6% | (1.544,1) | -21,1% | 20,0% |
| Receita Líquida | 4.248,6 | 100,0% | 3.696,2 | 100,0% | 14,9% | 8.577,6 | 100,0% | 7.309,4 | 100,0% | 17,3% |
| Custo Total | (3.009,0) | -70,8% | (2.588,2) | -70,0% | 16,3% | (6.126,6) | -71,4% | (5.158,1) | -70,6% | 18,8% |
| Lucro Bruto | 1.239,6 | 29,2% | 1.108,0 | 30,0% | 11,9% | 2.451,1 | 28,6% | 2.151,4 | 29,4% | 13,9% |
| Despesas com Vendas | (768,7) | -18,1% | (661,4) | -17,9% | 16,2% | (1.518,2) | -17,7% | (1.303,2) | -17,8% | 16,5% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (164,1) | -3,9% | (137,6) | -3,7% | 19,3% | (320,8) | -3,7% | (270,5) | -3,7% | 18,6% |
| Perda em Liquidação Duvidosa | (13,1) | -0,3% | (15,1) | -0,4% | -13,5% | (25,5) | -0,3% | (27,6) | -0,4% | -7,6% |
| Outras Receitas Operacionais, Líq. | 12,7 | 0,3% | 11,5 | 0,3% | 10,3% | 44,5 | 0,5% | 33,6 | 0,5% | 32,2% |
| Equivalência Patrimonial | (2,5) | -0,1% | 9,7 | 0,3% | -125,9% | (2,4) | 0,0% | 33,0 | 0,5% | -107,3% |
| Total de Despesas Operacionais | (935,7) | -22,0% | (792,8) | -21,5% | 18,0% | (1.822,4) | -21,2% | (1.534,7) | -21,0% | 18,7% |
| EBITDA | 304,0 | 7,2% | 315,2 | 8,5% | -3,6% | 628,7 | 7,3% | 616,7 | 8,4% | 1,9% |
| Depreciação e Amortização | (39,3) | -0,9% | (39,1) | -1,1% | 0,4% | (77,8) | -0,9% | (76,4) | -1,0% | 1,8% |
| EBIT | 264,7 | 6,2% | 276,1 | 7,5% | -4,1% | 550,9 | 6,4% | 540,3 | 7,4% | 2,0% |
| Resultado Financeiro | (95,9) | -2,3% | (72,6) | -2,0% | 32,1% | (173,5) | -2,0% | (132,3) | -1,8% | 31,1% |
| Lucro Operacional | 168,9 | 4,0% | 203,5 | 5,5% | -17,0% | 377,4 | 4,4% | 408,0 | 5,6% | -7,5% |
| IR / CS | (60,4) | -1,4% | (60,9) | -1,6% | -0,9% | (126,2) | -1,5% | (117,3) | -1,6% | 7,6% |
| Lucro Líquido | 108,5 | 2,6% | 142,6 | 3,9% | -23,9% | 251,2 | 2,9% | 290,7 | 4,0% | -13,6% |

ANEXO III
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

| ATIVO | jun/19 | mar/19 | dez/18 | set/18 | jun/18 |
|---|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ATIVO CIRCULANTE | | | | | |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 625,7 | 293,2 | 599,1 | 419,0 | 680,5 |
| Títulos e Valores Mobiliários | 441,1 | 217,3 | 409,1 | 253,8 | 182,8 |
| Contas a Receber | 1.460,8 | 1.761,3 | 2.051,6 | 1.657,2 | 1.507,0 |
| Estoques | 2.556,3 | 2.484,6 | 2.810,2 | 2.106,4 | 2.110,4 |
| Partes Relacionadas | 126,2 | 260,0 | 190,2 | 157,5 | 100,8 |
| Tributos a Recuperar | 712,7 | 221,9 | 303,7 | 226,7 | 190,4 |
| Outros Ativos | 112,7 | 94,8 | 48,5 | 71,6 | 69,9 |
| Total do Ativo Circulante | 6.035,6 | 5.333,1 | 6.412,4 | 4.892,3 | 4.841,9 |
| ATIVO NÃO CIRCULANTE | | | | | |
| Títulos e Valores Mobiliários | 0,3 | 0,2 | 0,2 | - | - |
| Contas a Receber | 11,3 | 4,4 | 7,6 | 6,4 | 7,1 |
| Tributos a Recuperar | 944,6 | 246,8 | 150,6 | 165,5 | 201,8 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 27,0 | 168,9 | 181,0 | 176,5 | 178,3 |
| Depósitos Judiciais | 480,1 | 383,9 | 349,2 | 345,7 | 342,0 |
| Outros Ativos | 34,7 | 32,7 | 34,2 | 34,3 | 29,4 |
| Investimentos em Controladas | 293,6 | 294,6 | 308,5 | 294,3 | 284,5 |
| Direito de Uso | 1.804,9 | 1.882,0 | - | - | - |
| Imobilizado | 941,2 | 789,4 | 754,3 | 663,3 | 608,1 |
| Intangível | 1.509,5 | 605,1 | 598,8 | 556,4 | 545,5 |
| Total do Ativo não Circulante | 6.047,0 | 4.408,1 | 2.384,4 | 2.242,4 | 2.196,8 |
| TOTAL DO ATIVO | 12.082,7 | 9.741,2 | 8.796,7 | 7.134,7 | 7.038,7 |
| PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | | | |
| PASSIVO CIRCULANTE | | | | | |
| Fornecedores | 3.395,9 | 2.973,6 | 4.105,2 | 2.653,1 | 2.749,5 |
| Empréstimos e Financiamentos | 43,3 | 128,9 | 130,7 | 252,4 | 254,5 |
| Salários, Férias e Encargos Sociais | 302,3 | 270,0 | 259,0 | 268,7 | 208,6 |
| Tributos a Recolher | 174,2 | 203,3 | 141,0 | 84,9 | 110,4 |
| Partes Relacionadas | 113,1 | 106,0 | 125,4 | 90,3 | 94,5 |
| Arrendamento Mercantil | 212,6 | 224,6 | - | - | - |
| Receita Diferida | 43,0 | 39,2 | 39,2 | 39,4 | 39,7 |
| Dividendos a Pagar | - | 166,4 | 182,0 | - | - |
| Outras Contas a Pagar | 688,4 | 446,6 | 406,1 | 315,2 | 267,2 |
| Total do Passivo Circulante | 4.972,6 | 4.558,6 | 5.388,6 | 3.704,1 | 3.724,4 |
| PASSIVO NÃO CIRCULANTE | | | | | |
| Empréstimos e Financiamentos | 1.120,4 | 321,6 | 325,2 | 325,4 | 327,4 |
| Arrendamento Mercantil | 1.621,3 | 1.667,2 | - | - | - |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 58,1 | - | - | - | - |
| Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas | 813,0 | 380,9 | 387,4 | 351,7 | 347,2 |
| Receita Diferida | 384,3 | 378,1 | 391,0 | 439,5 | 449,3 |
| Outras Contas a Pagar | 1,9 | 1,8 | 1,7 | 1,7 | 1,9 |
| Total do Passivo não Circulante | 3.999,1 | 2.749,6 | 1.105,3 | 1.118,3 | 1.125,7 |
| TOTAL DO PASSIVO | 8.971,7 | 7.308,2 | 6.493,9 | 4.822,4 | 4.850,1 |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | | | |
| Capital Social | 1.719,9 | 1.719,9 | 1.719,9 | 1.719,9 | 1.719,9 |
| Reserva de Capital | 268,1 | 54,9 | 52,2 | 47,3 | 47,3 |
| Ações em Tesouraria | (9,5) | (84,2) | (87,0) | (67,8) | (73,4) |
| Reserva Legal | 65,6 | 65,6 | 65,6 | 39,9 | 39,9 |
| Reserva de Retenção de Lucros | 546,9 | 546,9 | 546,9 | 161,9 | 161,9 |
| Ajuste de Avaliação Patrimonial | 1,2 | (2,1) | 5,3 | 3,3 | 4,7 |
| Lucros Acumulados | 518,7 | 132,1 | - | 407,8 | 288,2 |
| Total do Patrimônio Líquido | 3.110,9 | 2.433,0 | 2.302,9 | 2.312,3 | 2.188,6 |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 12.082,7 | 9.741,2 | 8.796,7 | 7.134,7 | 7.038,7 |

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

| FLUXOS DE CAIXA GERENCIAL (em R\$ milhões) | 2T19 | 2T18 | 6M19 | 6M18 | jun/19 12UM | jun/18 12UM |
|--|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| Lucro Líquido | 386,6 | 140,7 | 518,7 | 288,2 | 827,9 | 546,3 |
| Efeito de IR/CS Líquido de Pagamento | 128,2 | 27,1 | 159,5 | 79,2 | 169,1 | 109,0 |
| Depreciação e Amortização | 96,8 | 39,1 | 200,8 | 76,4 | 288,1 | 150,1 |
| Juros sobre Empréstimos Provisionados | 61,7 | 13,1 | 90,9 | 29,2 | 111,4 | 100,1 |
| Equivalência Patrimonial | 2,5 | (9,7) | 2,4 | (33,0) | (22,4) | (78,3) |
| Dividendos Recebidos | 2,1 | (0,0) | 21,2 | 15,7 | 36,9 | 48,4 |
| Provisão para Perdas de Estoques e Contas a Receber | 204,1 | 33,0 | 245,3 | 58,6 | 317,2 | 87,0 |
| Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas | 264,0 | 8,1 | 259,3 | 52,9 | 301,5 | 77,7 |
| Resultado na Venda de Ativos | (0,1) | 0,1 | (3,0) | 0,3 | (3,2) | (0,3) |
| Apropriação da Receita Diferida | (13,1) | (10,7) | (26,0) | (21,4) | (81,5) | (42,8) |
| Despesas com Plano de Ações e Opções | 22,4 | 4,4 | 26,9 | 6,5 | 38,1 | 8,9 |
| Lucro Líquido Ajustado | 1.155,1 | 245,4 | 1.496,1 | 552,6 | 1.983,2 | 1.006,0 |
| Contas a Receber Ajustado (sem Cartões de Terceiros) | 37,7 | (92,9) | (43,6) | (135,2) | (162,0) | (324,4) |
| Estoques | (57,6) | (183,5) | 248,2 | (159,5) | (475,3) | (696,0) |
| Tributos a Recuperar | (1.108,0) | (10,5) | (1.122,5) | (25,5) | (1.182,9) | (23,6) |
| Outros Ativos Ajustado (sem Cartão Luiza) | 66,8 | (12,5) | (14,9) | (22,5) | (17,8) | (34,1) |
| Variação nos Ativos Operacionais | (1.061,1) | (299,5) | (932,8) | (342,7) | (1.838,0) | (1.078,1) |
| Fornecedores | 2,6 | 292,5 | (1.129,1) | (170,1) | 226,2 | 888,9 |
| Outras Contas a Pagar | 42,8 | 41,6 | 116,0 | (34,8) | 297,5 | 153,1 |
| Variação nos Passivos Operacionais | 45,4 | 334,1 | (1.013,1) | (204,9) | 523,7 | 1.042,0 |
| Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais | 139,3 | 280,0 | (449,8) | 5,0 | 668,8 | 969,9 |
| Aquisição de Imobilizado e Intangível | (124,4) | (85,0) | (204,8) | (121,4) | (447,7) | (214,3) |
| Investimento em Controlada | (385,5) | (3,2) | (400,7) | (3,2) | (397,2) | (3,2) |
| Aumento de Capital em Controlada | - | - | - | - | (30,0) | - |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos | (509,9) | (88,2) | (605,4) | (124,6) | (875,0) | (217,5) |
| Captação de Empréstimos e Financiamentos | 800,0 | - | 800,0 | - | 800,0 | 300,0 |
| Pagamento de Empréstimos e Financiamentos | (283,4) | (227,8) | (285,6) | (282,1) | (416,1) | (1.091,6) |
| Variação de Outros Ativos Financeiros (Hedge) | - | - | - | (1,4) | - | (1,2) |
| Pagamento de Juros sobre Empréstimos e Financiamentos | (20,6) | (22,2) | (31,8) | (35,4) | (49,7) | (107,1) |
| Pagamento de arrendamento mercantil | (34,6) | - | (90,2) | - | (90,2) | - |
| Pagamento de juros sobre arrendamento mercantil | (45,9) | - | (67,2) | - | (67,2) | - |
| Pagamento de Dividendos | (182,0) | (114,3) | (182,0) | (114,3) | (182,0) | (125,0) |
| Ações em Tesouraria | 256,1 | (4,0) | 257,2 | (55,6) | 237,1 | (28,4) |
| Recursos provenientes da emissão de ações | - | - | - | - | - | 1.144,0 |
| Pagamento de gastos com emissão de ações | - | - | - | - | - | (30,6) |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos | 489,7 | (368,3) | 400,3 | (488,8) | 232,0 | 60,1 |
| Saldo Inicial de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros | 1.833,4 | 2.103,0 | 2.607,4 | 2.534,9 | 1.926,6 | 1.114,0 |
| Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros | 1.952,5 | 1.926,6 | 1.952,5 | 1.926,6 | 1.952,5 | 1.926,6 |
| Variação no Caixa, Equiv. e Títulos e Valores Mobiliários | 119,1 | (176,4) | (654,9) | (608,3) | 25,9 | 812,5 |

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

- (i) tratamento dos Títulos e Valores Mobiliários (TVM) como Equivalentes de Caixa.
- (ii) tratamento do Recebíveis de Cartão de Crédito como Caixa.

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

| CAPITAL INVESTIDO (R\$MM) | jun-19 | mar-19 | dez-18 | set-18 | jun-18 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| (=) Capital de Giro | 252,1 | 784,1 | 328,3 | 767,8 | 508,8 |
| (+) Contas a receber | 11,3 | 4,4 | 7,6 | 6,4 | 7,1 |
| (+) IR e CS diferidos | 27,0 | 168,9 | 181,0 | 176,5 | 178,3 |
| (+) Impostos a recuperar | 944,6 | 246,8 | 150,6 | 165,5 | 201,8 |
| (+) Depósitos judiciais | 480,1 | 383,9 | 349,2 | 345,7 | 342,0 |
| (+) Outros ativos | 34,7 | 32,7 | 34,2 | 34,3 | 29,4 |
| (+) Invest. contr. em conjunto | 293,6 | 294,6 | 308,5 | 294,3 | 284,5 |
| (+) Direito de Uso | 1.804,9 | 1.882,0 | - | - | - |
| (+) Imobilizado | 941,2 | 789,4 | 754,3 | 663,3 | 608,1 |
| (+) Intangível | 1.509,5 | 605,1 | 598,8 | 556,4 | 545,5 |
| (+) Ativos não circulantes operacionais | 6.046,8 | 4.407,9 | 2.384,1 | 2.242,4 | 2.196,8 |
| (-) Provisão para contingências | 813,0 | 380,9 | 387,4 | 351,7 | 347,2 |
| (-) Arrendamento Mercantil | 1.833,9 | 1.891,8 | - | - | - |
| (-) Receita diferida | 384,3 | 378,1 | 391,0 | 439,5 | 449,3 |
| (+) IR e CS diferidos | 58,1 | - | - | - | - |
| (-) Outras contas a pagar | 1,9 | 1,8 | 1,7 | 1,7 | 1,9 |
| (-) Passivos não circulantes operacionais | 3.091,3 | 2.652,7 | 780,0 | 792,9 | 798,4 |
| (=) Capital Fixo | 2.955,5 | 1.755,2 | 1.604,1 | 1.449,5 | 1.398,4 |
| (=) Capital Investido Total | 3.207,5 | 2.539,3 | 1.932,4 | 2.217,4 | 1.907,2 |
| (+) Dívida Líquida | 96,6 | (60,2) | (552,4) | (95,0) | (281,4) |
| (+) Dividendos a Pagar | - | 166,4 | 182,0 | - | - |
| (+) Patrimônio Líquido | 3.110,9 | 2.433,0 | 2.302,9 | 2.312,3 | 2.188,6 |
| (=) Financiamento Total | 3.207,5 | 2.539,3 | 1.932,4 | 2.217,4 | 1.907,2 |

| RECONCILIAÇÃO DAS DESPESAS FINANCEIRAS (R\$MM) | 2T19 | 1T19 | 4T18 | 3T18 | 2T18 |
|--|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Receitas Financeiras | 479,7 | 42,2 | 35,8 | 34,9 | 39,5 |
| Despesas Financeiras | (223,7) | (141,1) | (126,5) | (106,5) | (112,1) |
| Despesas Financeiras Líquidas | 256,0 | (98,9) | (90,7) | (71,7) | (72,6) |
| Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros | 122,1 | 93,6 | 91,5 | 75,1 | 79,7 |
| Despesas Financeiras Ajustadas | 378,1 | (5,3) | 0,8 | 3,5 | 7,1 |
| Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas | (128,5) | 1,8 | (0,3) | (1,2) | (2,4) |
| Despesas Financeiras Ajustadas Líquidas de Impostos | 249,5 | (3,5) | 0,6 | 2,3 | 4,7 |

| RECONCILIAÇÃO DO NOPLAT E ROIC/ROE (R\$MM) | 2T19 | 1T19 | 4T18 | 3T18 | 2T18 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| EBITDA | 379,9 | 395,4 | 353,5 | 278,9 | 312,4 |
| Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros | (122,1) | (93,6) | (91,5) | (75,1) | (79,7) |
| Depreciação | (96,8) | (103,9) | (41,0) | (46,3) | (39,1) |
| IR/CS correntes e diferidos | (152,4) | (60,4) | (32,1) | (41,3) | (60,0) |
| Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas | 128,5 | (1,8) | 0,3 | 1,2 | 2,4 |
| Lucro Líquido Operacional (NOPLAT) | 137,1 | 135,6 | 189,1 | 117,3 | 136,1 |
| Capital Investido | 3.207,5 | 2.539,3 | 1.932,4 | 2.217,4 | 1.907,2 |
| ROIC Anualizado | 17% | 21% | 39% | 21% | 29% |
| Lucro Líquido | 386,6 | 132,1 | 189,6 | 119,6 | 140,7 |
| Patrimônio Líquido | 3.110,9 | 2.433,0 | 2.302,9 | 2.312,3 | 2.188,6 |
| ROE Anualizado | 50% | 22% | 33% | 21% | 26% |

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

| Abertura Vendas Totais | 2T19 | A.V.(%) | 2T18 | A.V.(%) | Crescimento |
|--|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|
| | | | | | Total |
| Lojas Virtuais | 256,8 | 4,5% | 216,0 | 4,7% | 18,9% |
| Lojas Convencionais | 3.106,1 | 54,0% | 2.876,3 | 62,3% | 8,0% |
| Subtotal - Lojas Físicas | 3.362,9 | 58,5% | 3.092,3 | 67,0% | 8,7% |
| E-commerce Tradicional (1P) ¹ | 1.801,3 | 31,3% | 1.376,5 | 29,8% | 30,9% |
| Marketplace (3P) ¹ | 582,8 | 10,1% | 150,0 | 3,2% | 288,6% |
| Subtotal - E-commerce Total¹ | 2.384,1 | 41,5% | 1.526,5 | 33,0% | 56,2% |
| Vendas Totais | 5.747,0 | 100,0% | 4.618,8 | 100,0% | 24,4% |

| Abertura Vendas Totais | 1S19 | A.V.(%) | 1S18 | A.V.(%) | Crescimento |
|--|-----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|
| | | | | | Total |
| Lojas Virtuais | 499,1 | 4,4% | 418,5 | 4,6% | 19,3% |
| Lojas Convencionais | 6.214,3 | 54,2% | 5.562,4 | 61,2% | 11,7% |
| Subtotal - Lojas Físicas | 6.713,3 | 58,6% | 5.981,0 | 65,8% | 12,2% |
| E-commerce Tradicional (1P) ¹ | 3.736,4 | 32,6% | 2.828,1 | 31,1% | 32,1% |
| Marketplace (3P) ¹ | 1.015,2 | 8,9% | 275,8 | 3,0% | 268,1% |
| Subtotal - E-commerce Total¹ | 4.751,6 | 41,4% | 3.103,9 | 34,2% | 53,1% |
| Vendas Totais | 11.465,0 | 100,0% | 9.084,9 | 100,0% | 26,2% |

⁽¹⁾ Vendas do E-commerce incluem as vendas da Netshoes a partir de 14/jun (data do fechamento da aquisição).

| Número de Lojas por Canal - Final do Período | jun-19 | Part(%) | jun-18 | Part(%) | Crescimento |
|--|----------------|---------------|----------------|---------------|-------------|
| | | | | | Total |
| Lojas Virtuais | 176 | 17,8% | 148 | 16,7% | 28 |
| Lojas Convencionais | 810 | 82,1% | 736 | 83,2% | 74 |
| Subtotal - Lojas Físicas | 986 | 99,9% | 884 | 99,9% | 102 |
| Ecommerce | 1 | 0,1% | 1 | 0,1% | - |
| Total | 987 | 100,0% | 885 | 100,0% | 102 |
| Área total de vendas (m²) | 585.341 | 100% | 538.753 | 100% | 8,6% |

ANEXO VII LUIZACRED

Indicadores Operacionais

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

No 2T19, a base total de cartões da Luizacred cresceu 225 mil unidades e atingiu 4,6 milhões de cartões emitidos (+24,2% *versus* jun/18). As vendas dentro das lojas para clientes do Cartão Luiza, reconhecidos pela fidelidade e maior frequência de compra, cresceram 23,2% no 2T19.

A carteira de crédito da Luizacred, incluindo cartão de crédito, CDC e empréstimo pessoal, alcançou R\$9,5 bilhões ao final do 2T19, um aumento de 44,1% em relação ao 2T18. A carteira do Cartão Luiza cresceu 45,7% para R\$9,3 bilhões, enquanto a carteira de CDC ficou praticamente estável em R\$194 milhões, seguindo a estratégia da Luizacred de foco no Cartão Luiza.

| R\$ milhões | 2T19 | 2T18 | Var(%) | 1S19 | 1S18 | Var(%) |
|---|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|
| Base Total de Cartões (mil) | 4.638 | 3.735 | 24,2% | 4.638 | 3.735 | 24,2% |
| Faturamento Cartão no Magazine Luiza | 1.562 | 1.268 | 23,2% | 2.993 | 2.293 | 30,5% |
| Faturamento Cartão Fora do Magazine Luiza | 4.784 | 3.512 | 36,2% | 9.045 | 6.649 | 36,0% |
| Subtotal - Cartão Luiza | 6.347 | 4.781 | 32,7% | 12.038 | 8.942 | 34,6% |
| Faturamento CDC | 31 | 77 | -59,9% | 76 | 118 | -35,3% |
| Faturamento Empréstimo Pessoal | 11 | 15 | -27,7% | 24 | 31 | -24,2% |
| Faturamento Total Luizacred | 6.389 | 4.873 | 31,1% | 12.138 | 9.091 | 33,5% |
| Carteira Cartão | 9.321 | 6.397 | 45,7% | 9.321 | 6.397 | 45,7% |
| Carteira CDC | 194 | 193 | 0,9% | 194 | 193 | 0,9% |
| Carteira Empréstimo Pessoal | 26 | 34 | -21,7% | 26 | 34 | -21,7% |
| Carteira de Crédito | 9.542 | 6.624 | 44,1% | 9.542 | 6.624 | 44,1% |

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 2º Trimestre de 2019

Demonstração de Resultados em IFRS

| R\$ milhões | 2T19 | AV | 2T18 | AV | Var(%) | 1S19 | AV | 1S18 | AV | Var(%) |
|--|---------|--------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|--------|---------|
| Receitas da Intermediação Financeira | 459,3 | 100,0% | 303,3 | 100,0% | 51,4% | 829,3 | 100,0% | 574,8 | 100,0% | 44,3% |
| Cartão | 425,9 | 92,7% | 266,8 | 88,0% | 59,6% | 756,0 | 91,2% | 501,3 | 87,2% | 50,8% |
| CDC | 25,2 | 5,5% | 26,1 | 8,6% | -3,2% | 56,8 | 6,9% | 53,4 | 9,3% | 6,3% |
| EP | 8,2 | 1,8% | 10,4 | 3,4% | -21,5% | 16,5 | 2,0% | 20,1 | 3,5% | -17,7% |
| Despesas da Intermediação Financeira | (444,6) | -96,8% | (223,1) | -73,5% | 99,3% | (781,7) | -94,3% | (384,1) | -66,8% | 103,5% |
| Operações de Captação no Mercado | (64,2) | -14,0% | (42,5) | -14,0% | 51,1% | (124,0) | -15,0% | (81,9) | -14,2% | 51,4% |
| Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa | (380,5) | -82,8% | (180,6) | -59,5% | 110,7% | (657,7) | -79,3% | (302,2) | -52,6% | 117,6% |
| Resultado Bruto da Intermediação Financeira | 14,6 | 3,2% | 80,3 | 26,5% | -81,8% | 47,6 | 5,7% | 190,7 | 33,2% | -75,0% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (27,6) | -6,0% | (49,9) | -16,5% | -44,8% | (61,7) | -7,4% | (89,0) | -15,5% | -30,7% |
| Receitas de Prestação de Serviços | 206,6 | 45,0% | 151,3 | 49,9% | 36,5% | 397,3 | 47,9% | 290,7 | 50,6% | 36,7% |
| Despesas de Pessoal | (7,8) | -1,7% | (6,9) | -2,3% | 12,8% | (14,7) | -1,8% | (9,8) | -1,7% | 50,6% |
| Outras Despesas Administrativas | (174,7) | -38,0% | (157,5) | -51,9% | 10,9% | (343,2) | -41,4% | (300,8) | -52,3% | 14,1% |
| Depreciação e Amortização | (3,0) | -0,6% | (3,0) | -1,0% | 0,3% | (5,9) | -0,7% | (5,9) | -1,0% | -0,2% |
| Despesas Tributárias | (34,0) | -7,4% | (24,8) | -8,2% | 37,1% | (64,4) | -7,8% | (47,9) | -8,3% | 34,4% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (14,7) | -3,2% | (9,1) | -3,0% | 62% | (30,8) | -3,7% | (15,2) | -2,6% | 102,7% |
| Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro | (12,9) | -2,8% | 30,3 | 10,0% | -142,6% | (14,1) | -1,7% | 101,7 | 17,7% | -113,9% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | 5,0 | 1,1% | (13,9) | -4,6% | -135,6% | 5,2 | 0,6% | (47,5) | -8,3% | -111,0% |
| Lucro Líquido | (8,0) | -1,7% | 16,4 | 5,4% | -148,5% | (8,8) | -1,1% | 54,2 | 9,4% | -116,3% |

Demonstração de Resultados pelas normas contábeis estabelecidas pelo Banco Central

| R\$ milhões | 2T19 | AV | 2T18 | AV | Var(%) | 1S19 | AV | 1S18 | AV | Var(%) |
|--|---------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|--------|
| Receitas da Intermediação Financeira | 459,3 | 100,0% | 303,3 | 100,0% | 51,4% | 829,3 | 100,0% | 574,8 | 100,0% | 44,3% |
| Cartão | 425,9 | 92,7% | 266,8 | 88,0% | 59,6% | 756,0 | 91,2% | 501,3 | 87,2% | 50,8% |
| CDC | 25,2 | 5,5% | 26,1 | 8,6% | -3,2% | 56,8 | 6,9% | 53,4 | 9,3% | 6,3% |
| EP | 8,2 | 1,8% | 10,4 | 3,4% | -21,5% | 16,5 | 2,0% | 20,1 | 3,5% | -17,7% |
| Despesas da Intermediação Financeira | (373,0) | -81,2% | (180,2) | -59,4% | 107,0% | (649,3) | -78,3% | (329,5) | -57,3% | 97,1% |
| Operações de Captação no Mercado | (64,2) | -14,0% | (42,5) | -14,0% | 51,1% | (124,0) | -15,0% | (81,9) | -14,2% | 51,4% |
| Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa | (308,9) | -67,3% | (137,7) | -45,4% | 124,2% | (525,3) | -63,3% | (247,6) | -43,1% | 112,2% |
| Resultado Bruto da Intermediação Financeira | 86,2 | 18,8% | 123,1 | 40,6% | -29,9% | 180,0 | 21,7% | 245,4 | 42,7% | -26,6% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (27,6) | -6,0% | (49,9) | -16,5% | -44,8% | (61,7) | -7,4% | (89,0) | -15,5% | -30,7% |
| Receitas de Prestação de Serviços | 206,6 | 45,0% | 151,3 | 49,9% | 36,5% | 397,3 | 47,9% | 290,7 | 50,6% | 36,7% |
| Despesas de Pessoal | (7,8) | -1,7% | (6,9) | -2,3% | 12,8% | (14,7) | -1,8% | (9,8) | -1,7% | 50,6% |
| Outras Despesas Administrativas | (174,7) | -38,0% | (157,5) | -51,9% | 10,9% | (343,2) | -41,4% | (300,8) | -52,3% | 14,1% |
| Depreciação e Amortização | (3,0) | -0,6% | (3,0) | -1,0% | 0,3% | (5,9) | -0,7% | (5,9) | -1,0% | -0,2% |
| Despesas Tributárias | (34,0) | -7,4% | (24,8) | -8,2% | 37,1% | (64,4) | -7,8% | (47,9) | -8,3% | 34,4% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (14,7) | -3,2% | (9,1) | -3,0% | 62% | (30,8) | -3,7% | (15,2) | -2,6% | 102,7% |
| Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro | 58,7 | 12,8% | 73,2 | 24,1% | -19,8% | 118,3 | 14,3% | 156,4 | 27,2% | -24,3% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (23,7) | -5,2% | (33,2) | -10,9% | -28,7% | (47,7) | -5,8% | (72,1) | -12,5% | -33,8% |
| Lucro Líquido | 35,0 | 7,6% | 39,9 | 13,2% | -12,4% | 70,6 | 8,5% | 84,3 | 14,7% | -16,2% |

Comparativo: Resultado em IFRS x Banco Central

| R\$ milhões | 2T19 | AV | 2T18 | AV | Var(%) | 1S19 | AV | 1S18 | AV | Var(%) |
|---|--------|-------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|
| Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa | 71,6 | 15,6% | 42,8 | 14,1% | - | 132,4 | 16,0% | 54,7 | 9,5% | - |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (28,6) | -6,2% | (19,3) | -6,4% | - | (53,0) | -6,4% | (24,6) | -4,3% | - |
| Lucro Líquido | 43,0 | 9,4% | 23,5 | 7,8% | - | 79,5 | 9,6% | 30,1 | 5,2% | - |

Receitas da Intermediação Financeira

As receitas da intermediação financeira aumentaram 51,4% no 2T19, o maior crescimento em 5 anos, e atingiram R\$459,3 milhões, 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 em níveis historicamente baixos. A carteira vencida de 15 dias a 90 dias (NPL 15) representou apenas 3,2% da carteira total em jun/19, melhorando 0,3 p.p. em relação a mar/19, mantendo uma política de crédito mais conservadora.

A carteira vencida acima de 90 dias (NPL 90) atingiu 8,5% da carteira total em jun/19. A variação na carteira vencida acima de 90 dias (NPL 90), que passou de 7,1% para 8,5%, está totalmente relacionada a estratégia de crescimento e aumento da base de clientes novos do Cartão Luiza. Para efeito de comparação, em jun/19, esse indicador era de 6,8% para clientes antigos *versus* 10,4% para clientes novos.

A despesa de PDD líquida de recuperação representou 4,0% da carteira total no 2T19, um aumento em relação ao patamar de 2,7% no 2T18, em função da adoção do IFRS 9, combinado com o crescimento acelerado da carteira, 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 foi de 168% em jun/19.

| CARTEIRA - VISÃO ATRASO | jun/19 | | mar/19 | | dez/18 | | set/18 | | jun/18 | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 000 a 014 dias | 8.428 | 88,3% | 7.836 | 88,8% | 7.568 | 90,0% | 6.525 | 89,8% | 5.956 | 89,9% |
| 015 a 030 dias | 70 | 0,7% | 81 | 0,9% | 63 | 0,8% | 54 | 0,7% | 56 | 0,8% |
| 031 a 060 dias | 91 | 1,0% | 102 | 1,2% | 69 | 0,8% | 63 | 0,9% | 61 | 0,9% |
| 061 a 090 dias | 141 | 1,5% | 123 | 1,4% | 98 | 1,2% | 85 | 1,2% | 82 | 1,2% |
| 091 a 120 dias | 124 | 1,3% | 95 | 1,1% | 96 | 1,1% | 92 | 1,3% | 69 | 1,0% |
| 121 a 150 dias | 140 | 1,5% | 96 | 1,1% | 82 | 1,0% | 74 | 1,0% | 74 | 1,1% |
| 151 a 180 dias | 107 | 1,1% | 88 | 1,0% | 74 | 0,9% | 68 | 0,9% | 64 | 1,0% |
| 180 a 360 dias | 440 | 4,6% | 399 | 4,5% | 356 | 4,2% | 303 | 4,2% | 261 | 3,9% |
| Carteira de Crédito (R\$ milhões) | 9.542 | 100,0% | 8.820 | 100,0% | 8.406 | 100,0% | 7.265 | 100,0% | 6.624 | 100,0% |
| Expectativa de Recebimento de Carteira Vencida acima 360 dias | 120 | | 114 | | 111 | | 109 | | 108 | |
| Carteira Total em IFRS 9 (R\$ milhões) | 9.661 | | 8.935 | | 8.517 | | 7.374 | | 6.732 | |
| Atraso de 15 a 90 Dias | 302 | 3,2% | 306 | 3,5% | 231 | 2,7% | 203 | 2,8% | 199 | 3,0% |
| Atraso Maior 90 Dias | 811 | 8,5% | 678 | 7,7% | 608 | 7,2% | 537 | 7,4% | 468 | 7,1% |
| Atraso Total | 1.113 | 11,7% | 984 | 11,2% | 839 | 10,0% | 740 | 10,2% | 667 | 10,1% |
| PDD sobre Carteira de Crédito | 1.097 | | 985 | | 924 | | 782 | | 703 | |
| PDD sobre Limite Disponível | 265 | | 225 | | 211 | | 234 | | 232 | |
| PDD Total em IFRS 9 | 1.363 | | 1.210 | | 1.135 | | 1.016 | | 935 | |
| Índice de Cobertura da Carteira | 135% | | 145% | | 152% | | 146% | | 150% | |
| Índice de Cobertura Total | 168% | | 179% | | 187% | | 189% | | 200% | |

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 2T19 foi de 3,2%, representando uma redução de 23,3 p.p. em relação ao 2T18, influenciada pela adoção do IFRS 9 e ao crescimento acelerado da carteira de crédito na apuração da PDD. No 1S19, a margem bruta de intermediação financeira foi de 5,7%, 27,4 p.p. menor que o 1S18.

Outras Despesas/Receitas Operacionais

As outras despesas operacionais totalizaram R\$27,6 milhões no 2T19, uma melhoria de 44,8% em relação ao 2T18, devido ao crescimento da receita de prestação de serviços em 36,5%. No 1S19, as outras despesas operacionais totalizaram R\$61,7 milhões, uma redução de 30,7% em relação ao 1S18.

O índice de eficiência operacional da Luizacred passou de 46% no 2T18 para 40% no 2T19 (-6 p.p.), melhor patamar dos últimos anos.

Resultado Operacional e Lucro Líquido

No 2T19, o resultado operacional totalizou -R\$12,9 milhões, representando -2,8% da receita da intermediação financeira, uma queda de 12,8 p.p. em relação ao 2T18. No 2T19, a Luizacred apresentou um prejuízo de R\$8,0 milhões.

Entretanto, 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\$35,0 milhões no 2T19 (ROE de 16,2%) e R\$70,6 milhões no 1S19 (ROE de 16,4%).

A diferença na linha de provisões entre a contabilidade de acordo com as normas aprovadas pelo Banco Central e IFRS foi de R\$71,6 milhões no 2T19, com reflexo no lucro líquido de R\$43,0 milhões.

Patrimônio Líquido

De acordo com as mesmas práticas, o patrimônio líquido era de R\$879,4 milhões em jun/19. 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\$567,7 milhões.

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

13 de agosto de 2019 (terça-feira)

11h00 – Horário de Brasília

10h00 – Horário Estados Unidos (EST)

Para participantes no Brasil:

Telefone para conexão: +55 (11) 3193-1070

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

Coordenadora RI

Tel.: +55 11 3504-2727

ri@magazineluiza.com.br

Sobre o Magazine Luiza

Magazine Luiza, ou Magalu, é uma empresa de tecnologia e logística voltada para o varejo. A partir de um varejista tradicional do interior de São Paulo com foco em bens duráveis para a classe média brasileira, a Companhia transformou-se em uma empresa de tecnologia, fornecendo uma ampla gama de produtos e serviços para brasileiros de todas as classes. O Magalu possui uma forte presença geográfica, com quinze centros de distribuição estrategicamente localizados que atendem uma rede de mais de 980 lojas distribuídas em 16 estados. No centro do sucesso do Magalu está uma plataforma de varejo multicanal, capaz de alcançar clientes através de aplicativos, site e lojas físicas. Uma grande parte do sucesso da empresa também se deve à sua equipe interna de desenvolvimento, o Luizalabs, que é composto agora por mais de 1.000 desenvolvedores e especialistas. Entre outras coisas, o Luizalabs utiliza tecnologias como big data e machine learning para criar aplicativos para as diversas áreas da Companhia, como atendimento, logística, financeiro e gestão de estoque, com o objetivo de eliminar qualquer fricção no processo do varejo, melhorando a rentabilidade, os prazos de entrega e a experiência do cliente. A empresa tem estado na vanguarda da adoção do e-commerce na América Latina e a operação online, incluindo o marketplace, representa mais de 41% das vendas totais. O Magalu também possui um modelo logístico único e inovador. As operações logísticas online e offline são 100% integradas, e permitem que a Companhia aproveite sua presença física para reduzir radicalmente os custos e os prazos de entrega no Brasil.

EBITDA, EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado

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

Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento 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.