

Destaques do 4T18 e 2018

E-commerce cresceu 57%, atingindo R\$2,2 bilhões e 38% das vendas totais

Vendas nas lojas físicas evoluíram 24% no total (16% mesmas lojas)

Vendas totais aumentaram 35%, alcançando R\$5,9 bilhões (R\$19,7 bilhões em 2018)

EBITDA cresceu 13% para R\$353 milhões, margem de 7,7% (R\$1,2 bilhão em 2018)

Lucro líquido cresceu 15% para R\$190 milhões, margem de 4,1% (R\$597 milhões em 2018)

Geração de caixa operacional de R\$1,0 bilhão no 4T18

Posição de caixa líquido de R\$2,2 bilhões em dez/18

- **Ganho consistente de participação de mercado.** No 4T18, as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P) cresceram 34,9% para R\$5,9 bilhões, reflexo do aumento de 57,4% no e-commerce total (sobre um crescimento de 60,0% no 4T17) e 24,2% nas lojas físicas (crescimento mesmas lojas de 16,1% sobre alta de 15,0% no 4T17). Vale destacar a performance das 100 lojas (41 lojas no 4T18), com vendas acima das expectativas, elevando o crescimento total das lojas físicas em 8 p.p. Segundo dados do IBGE (PMC), em 2018, as vendas do setor tiveram queda de 1,4%.
- **Crescimento acelerado no e-commerce.** As vendas do e-commerce cresceram 57,4% no 4T18, comparado ao crescimento do mercado de 13,4% (E-bit) e representaram 37,7% das vendas totais. No e-commerce tradicional, as vendas evoluíram 43,8% e o marketplace contribuiu com vendas adicionais de R\$ 366,0 milhões (representando 16,3% do e-commerce total). O ganho de marketshare novamente foi impulsionado pela excelente performance do app, que alcançou mais de 26 milhões de downloads, pela maturação dos projetos de multicanalidade e permanência do selo RA1000.
- **Evolução do lucro bruto.** No 4T18, o lucro bruto cresceu 22,8%, atingindo R\$1.296,2 milhões. A margem bruta diminuiu 1,1 p.p. para 28,1%, como reflexo principalmente do aumento significativo na participação do e-commerce, que passou de 32,3% para 37,7% das vendas totais.
- **Diluição das despesas fixas, aumento dos investimentos em nível de serviço e aquisição de novos clientes.** No 4T18, as despesas operacionais foram diluídas em 0,4 p.p. para 20,8% da receita líquida. Dentro desse montante, os investimentos adicionais em melhoria no nível de serviço e aquisição de novos clientes representaram aproximadamente 1,2 p.p. da receita líquida.
- **Crescimento expressivo na Luizacred.** A base de Cartões Luiza aumentou quase 1 milhão em 2018, atingindo 4,3 milhões de cartões. No mesmo período, o faturamento total do Cartão Luiza cresceu 37,2% superando a marca de R\$20 bilhões. No 4T18, a Luizacred apresentou um lucro de R\$15,7 milhões e R\$87,6 milhões em 2018, influenciados pela adoção do IFRS 9. Considerando as práticas contábeis estabelecidas pelo Banco Central, o lucro da Luizacred foi de R\$46,6 milhões no 4T18 e R\$161,4 milhões em 2018, crescendo 36,2% e 15,2% respectivamente.
- **Crescimento do EBITDA e do lucro líquido.** No 4T18, o EBITDA cresceu 13,0% para R\$353,5 milhões (7,7% 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. Dessa forma, a Companhia apresentou lucro líquido de R\$189,6 milhões com crescimento de 14,5% (ROE de 33%). Considerando o resultado da Luizacred de acordo com as práticas contábeis estabelecidas pelo BC, o lucro do Magalu teria sido de R\$205,1 milhões no 4T18 e R\$634,3 milhões em 2018.
- **Expressiva geração de caixa operacional e retorno sobre o capital investido.** O fluxo de caixa das operações, ajustado pelos recebíveis, atingiu R\$1,0 bilhão no 4T18 em função da melhoria dos resultados 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 39% no 4T18.
- **Aumento da posição de caixa líquido e otimização da estrutura de capital.** Nos últimos 12 meses, a Companhia aumentou o caixa líquido ajustado em R\$488,1 milhões, que passou de uma posição de caixa líquido de R\$1.663,4 em dez/17 para R\$2.151,4 milhões em dez/18. Na mesma data, a Companhia tinha uma posição total de caixa de R\$2,6 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$1,0 bilhão e recebíveis de cartão de crédito disponíveis de R\$1,6 bilhão.

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2018

R\$ milhões (exceto quando indicado)	4T18	4T17	Var(%)	12M18	12M17	Var(%)
Vendas Totais ¹ (incluindo marketplace)	5.942,3	4.404,9	34,9%	19.667,8	14.440,3	36,2%
Receita Bruta	5.598,5	4.322,6	29,5%	18.896,5	14.321,1	31,9%
Receita Líquida	4.610,5	3.621,8	27,3%	15.590,4	11.984,3	30,1%
Lucro Bruto	1.296,2	1.055,9	22,8%	4.537,4	3.606,0	25,8%
Margem Bruta	28,1%	29,2%	-1,1 pp	29,1%	30,1%	-1,0 pp
EBITDA	353,5	312,7	13,0%	1.245,2	1.030,8	20,8%
Margem EBITDA	7,7%	8,6%	-0,9 pp	8,0%	8,6%	-0,6 pp
Lucro Líquido	189,6	165,6	14,5%	597,4	389,0	53,6%
Margem Líquida	4,1%	4,6%	-0,5 pp	3,8%	3,2%	0,6 pp
Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas	16,1%	15,0%	-	18,6%	14,3%	-
Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas	24,2%	20,1%	-	25,8%	17,4%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce (1P)	43,8%	47,0%	-	48,4%	52,7%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce Total	57,4%	60,0%	-	60,1%	60,9%	-
Participação E-commerce Total nas Vendas Totais	37,7%	32,3%	5,4 pp	35,7%	30,4%	5,3 pp
Quantidade de Lojas - Final do Período	954	858	96 lojas	954	858	96 lojas
Área de Vendas - Final do Período (M²)	572.394	525.981	8,8%	572.394	525.981	8,8%

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

MENSAGEM DA DIRETORIA

Nos últimos anos, cada um dos nossos colaboradores esteve empenhado em cumprir uma missão que poucas empresas no mundo foram capazes de entregar: transformar uma organização tradicional numa companhia essencialmente digital. Em 2018, graças a uma dose brutal de trabalho e de determinação, viramos uma página decisiva nos mais de 60 anos de história do Magazine Luiza.

Chegamos ao fim de nosso processo de transformação digital. Pensamos como uma *tech company*. Trabalhamos como uma *tech company*. Somos uma *tech company* – uma plataforma digital, sem fronteiras entre o físico e o virtual, enxergando o mundo do varejo como um só – porque é assim que acreditamos que ele é. Sem barreiras, sem muros, sem idiosincrasias ou feudos.

Parte de nossas estruturas são físicas – e continuarão a ser, porque elas se provaram determinantes e crescem em importância como elemento de nossa plataforma. Mas, hoje, não há no Magazine Luiza processo algum que seja analógico.

Um exército de mais de 750 especialistas, reunidos no Luizalabs, nosso laboratório de inovação, foi destacado para entregar tecnologia *made in Magalu* para todas as áreas do negócio. Graças a essa capacidade de desenvolver tecnologia dentro de casa, digitalizamos o trabalho de nossos mais de 10.000 vendedores, o funcionamento de nossas quase 1.000 lojas espalhadas pelo país, nossos 12 centros de distribuição, nossa logística, nossa distribuição. E mais tudo o que é feito longe dos olhos do mundo exterior.

Agora chegou a hora de dar um passo tão ou mais ambicioso que esse. É hora do Magalu contribuir para digitalizar o Brasil.

Faremos isso radicalizando nosso propósito de incluir. Desde nossa fundação, trabalhamos para levar ao maior número de brasileiros aquilo que tradicionalmente chegava a privilegiados. Foi assim com os aparelhos de TV, com as lavadoras de roupas e os smartphones. Será assim com a vida digital e o que ela pode proporcionar para clientes e para um número imenso de empresas brasileiras, grande parte deles ainda presos a um mundo analógico e – portanto – menos eficiente, produtivo e pródigo em oportunidades.

Continuaremos a inaugurar pontos físicos e a expandir nossa presença material em todas as regiões do país. Faremos isso porque nossas lojas não são simplesmente lojas – mas centros avançados de compra e distribuição, que se integram perfeitamente às operações digitais e que proporcionam uma experiência humana e calorosa aos nossos clientes. Mas, neste momento, partimos de uma rede consolidada que, em 2019, ultrapassará o patamar do milho. Estamos em vantagem inquestionável, o que nos permite trafegar pelo lado mais veloz da autoestrada do varejo global.

Até aqui, o Magalu cresceu de forma linear. De uma forma extraordinária, diga-se. Nos últimos três anos, o faturamento da companhia quase dobrou. O lucro líquido cresceu 600%. A participação de mercado saltou mais de cinco pontos percentuais nos principais segmentos de atuação. No mesmo período, crescemos também nossa base de clientes, mas em menor proporção. Mas, a partir de agora, cresceremos as interações na plataforma de forma exponencial, em ritmo chinês. É para isso que os mais de 27.000 colaboradores do Magalu estão trabalhando em 2019.

Temos atualmente mais de 17 milhões de clientes ativos. Conquistamos, portanto, apenas 13% do mercado consumidor do país. Há muito espaço para crescer -- e é o que vamos fazer, na medida em que pudermos oferecer – por meio do acesso à tecnologia – uma gama cada vez maior de produtos e serviços aos brasileiros. O Magalu tem hoje um dos mais bem-sucedidos apps de compras do Brasil, com 26 milhões de downloads e uma participação de cerca de 40% dos pedidos online da companhia. Estamos trabalhando para ter não apenas um app, mas um superapp – um ambiente digital no qual o cliente fará suas compras, pagará contas, recarregará o celular, contratará serviços de transporte, encomendará o almoço, jogará, se relacionará com os amigos nas redes sociais. Ao atrair parceiros para o ambiente do superapp, multiplicaremos nossas chances de atrair novos clientes, que vão interagir de forma ainda mais frequente e intensa conosco.

Enquanto concorrentes abrem lojas, o Magalu abre APIs (*Application Programming Interface* --- nossas portas para o mundo da tecnologia. É por elas, que outras empresas entrarão em nosso ecossistema.)

Estamos estrategicamente posicionados para conseguir cumprir a missão que nos impusemos. O tempo, a história e as circunstâncias jogam a nosso favor. Hoje, empresas nativas digitais como o Alibaba e a Amazon investem recursos financeiros,

tempo e energia para construir redes físicas a partir do chão. Fazem isso porque sabem que não há futuro para varejistas que não conseguirem unir, de forma harmônica, o real e o virtual.

Nossa estratégia pressupõe que sejamos não apenas líderes em bens duráveis. Mas numa infinidade de categorias – de roupas e calçados a produtos de higiene e limpeza, de vinhos a comida para passarinho, de canetas para colorir a material de construção. Numa plataforma digital como a nossa, o espaço de colaboração com outras empresas – dos mais diferentes setores, portes e localizações – é infinito. E o céu pode ser o limite.

Essa é a beleza do modelo. Quanto mais empresas pudermos atrair para nossa plataforma – principalmente por meio de nosso marketplace – mais clientes conquistaremos. Quantos mais clientes conquistados, maior nosso poder de atração de novos parceiros de negócios. E, assim, o círculo virtuoso se fecha. E, assim, o crescimento – não o linear, mas o exponencial – se dá. No final de 2018, tínhamos em nosso marketplace mais de 3.300 sellers e 4,3 milhões de itens oferecidos. Ao final deste ano, esse universo será muito maior.

Graças à tecnologia desenvolvida pelo Magalu e colocada à disposição, cada um desses parceiros – por menor ou menos estruturado que seja hoje – poderá ser tão digital quanto o próprio Magalu. É o que estamos chamando de *Magalu As A Service*. Isso é inclusão. E o potencial transformador de algo assim -- para nós, para os parceiros e para o país -- é difícil de calcular.

O Brasil não está acostumado ao modelo de plataforma -- algo recente até mesmo em economias desenvolvidas. Mas não temos dúvida de que o futuro está aí e que o crescimento exigido pelos negócios só será possível a partir de um sistema colaborativo, aberto, que permita múltiplas parcerias e que se expanda na velocidade das necessidades e desejos dos clientes. A revolução das plataformas veio para ficar. No Magalu, ela já está acontecendo.

Tanto quanto o próprio Magalu, os sellers contam com desenvolvedores trabalhando todos os dias para melhorar a experiência de seus clientes. Tanto quanto nós, eles terão à disposição uma rede eficiente de distribuição, vendedores que poderão oferecer seus produtos para consumidores que forem até as lojas e estoquistas que separarão suas entregas. Poderão contar com uma estrutura de marketing digital para promover suas ofertas e terão linhas de crédito à disposição.

Não estamos falando de um futuro longínquo. Estamos falando de 2019.

Nos últimos tempos, o Magalu se preparou para que tudo isso fosse possível, para que pudéssemos dar o salto quântico de crescimento que planejamos para os próximos anos. Em dezembro de 2018, adquirimos a Softbox, desenvolvedora de serviços para empresas de varejo e indústrias que desejam vender digitalmente ao consumidor final. Antes disso, em maio, anunciamos a compra da Logbee, startup especializada em tecnologia logística. E, em abril de 2017, incorporamos a Integra, focada na integração de comércio eletrônico e marketplaces. Em menos de dois anos, portanto, uma série de novas competências foram incorporadas, a fim de tornar cada vez melhor a experiência de compra.

Elevamos nossa própria barra em relação à satisfação que proporcionamos aos nossos clientes. Sabemos que nossa ambição por crescimento deve acompanhar nossos esforços de extrapolar as expectativas e surpreender positivamente o consumidor, dia após dia.

É por isso que nos tornamos a única empresa do varejo com o selo RA 1000 do site Reclame Aqui. É por isso que conseguimos fazer mais de 30% de todas as nossas entregas de produtos em, no máximo, 48 horas. É por isso que o nosso atendimento no SAC atinge mais de 80% de satisfação dos nossos clientes.

É possível crescer em velocidade chinesa e continuar melhorando, ininterruptamente, o relacionamento com nosso cliente?

Trata-se de um desafio. Imenso. Mas já enfrentamos outros. Anos atrás, nossa crença num modelo de varejo no qual não houvesse divisões entre o digital e o físico foi visto com descrença. Mais recentemente, tivemos de provar que poderíamos nos transmutar de empresa tradicional para uma companhia essencialmente digital. Muitos também diziam que seria impossível desenvolver tecnologia em larga escala no Brasil, com brasileiros.

Provamos -- com trabalho pesado, obstinação e dedicação de nosso grupo -- que tudo isso era possível.

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2018

Queremos dividir essas conquistas com nossos investidores, fornecedores, parceiros de negócios, colaboradores e – sobretudo – com cada um de nossos clientes. Sem a confiança deles no nosso trabalho e no nosso propósito, nada disso teria sido possível.

Virada mais uma página da nossa história, que venha a próxima etapa. Estamos preparados. E felizes por enfrentá-la.

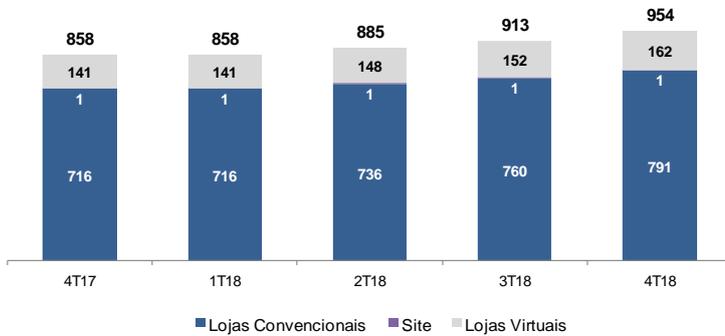
Por fim, não poderíamos deixar de prestar aqui uma homenagem a Pelegrino José Donato, que juntamente com sua esposa, Luiza Trajano Donato, fundou e dedicou grande parte de sua vida ao Magazine Luiza. Pelegrino nos deixou em dezembro de 2018. Mas estará para sempre em nossos corações e mentes.

A DIRETORIA

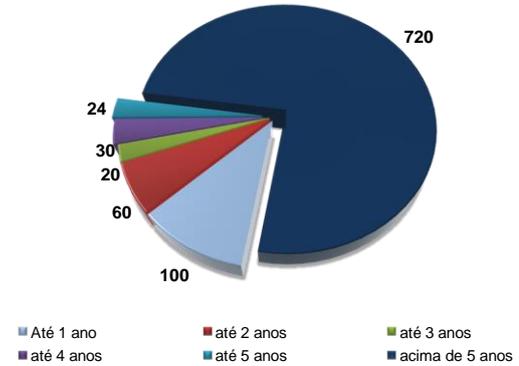
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

O Magalu encerrou 4T18 com 954 lojas, sendo 791 convencionais, 162 virtuais e o e-commerce. No 4T18, a Companhia inaugurou 41 novas lojas. Nos últimos 12 meses, a Companhia abriu 100 novas lojas (4 na Região Sul, 27 na Sudeste, 29 na Centro Oeste e 36 no Nordeste) e fechou outras 4. Da base total, 25% das lojas estão em processo de maturação.

Evolução do Número de Lojas (em quantidade)



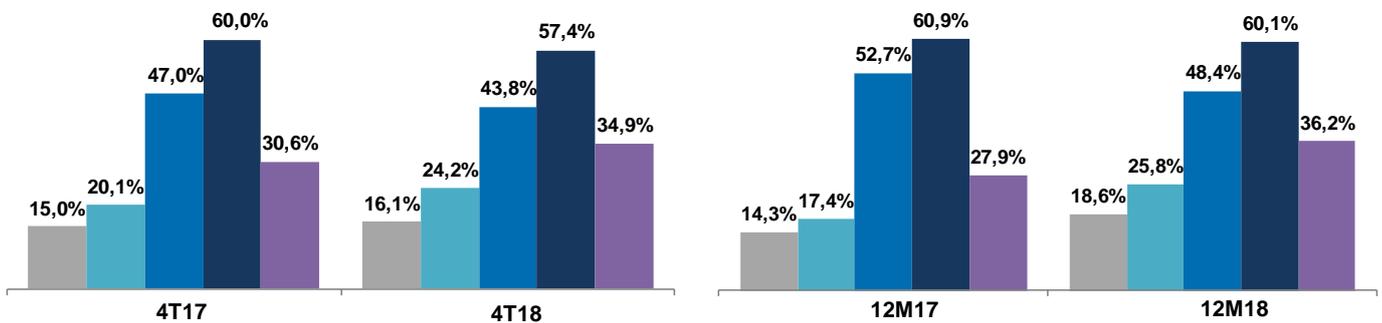
Idade Média das Lojas (em quantidade de lojas)



As vendas totais do varejo aumentaram 34,9% no 4T18, reflexo do crescimento de 24,2% das lojas físicas e 57,4% no e-commerce.

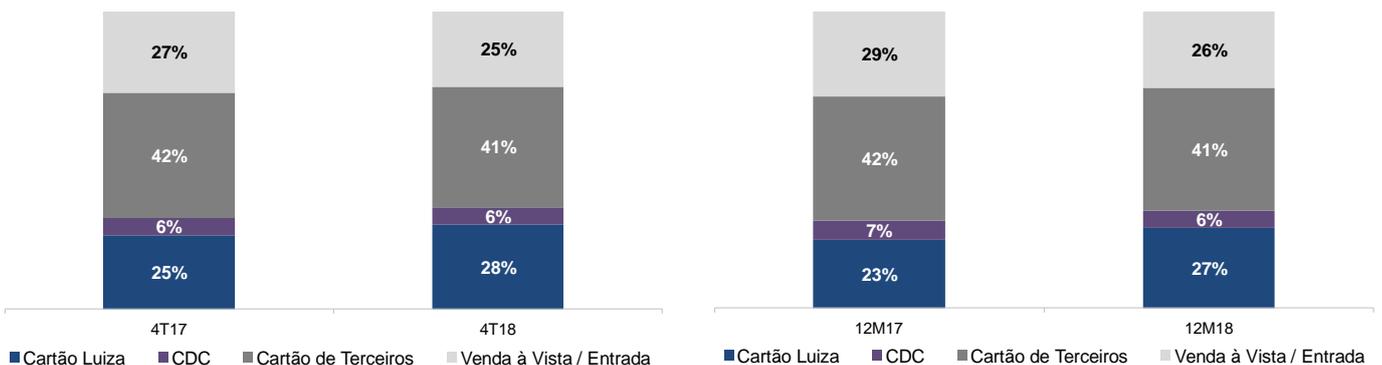
Crescimento das Vendas Totais (em %)

- 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 aumentou 3 p.p. para 28% no 4T18, contribuindo para a estratégia da Companhia de aumentar a fidelização dos clientes. A participação do CDC nas vendas ficou estável em 6% no 4T18.

Mix de Vendas Financiadas (em %)



Receita Bruta

R\$ milhões	4T18	4T17	Var(%)	12M18	12M17	Var(%)
Receita Bruta - Varejo - Revenda de Mercadorias	5.339,7	4.106,0	30,0%	18.016,2	13.621,6	32,3%
Receita Bruta - Varejo - Prestação de Serviços	239,9	200,3	19,7%	814,6	640,9	27,1%
Receita Bruta - Varejo	5.579,6	4.306,4	29,6%	18.830,7	14.262,5	32,0%
Receita Bruta - Outros Serviços	23,4	19,3	21,1%	80,1	70,6	13,4%
Eliminações Inter-companhias	(4,5)	(3,1)	43,1%	(14,3)	(12,0)	19,2%
Receita Bruta - Total	5.598,5	4.322,6	29,5%	18.896,5	14.321,1	31,9%

No 4T18, a receita bruta total cresceu 29,5% para R\$5,6 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 19,7% na receita de serviços, incluindo a venda de novos seguros, serviços digitais (Lu Conecta) e também comissões do Marketplace. Nos 12M18, a receita bruta cresceu 31,9% para R\$18,9 bilhões.

Receita Líquida

R\$ milhões	4T18	4T17	Var(%)	12M18	12M17	Var(%)
Receita Líquida - Varejo - Revenda de Mercadorias	4.380,6	3.428,5	27,8%	14.811,8	11.365,1	30,3%
Receita Líquida - Varejo - Prestação de Serviços	212,5	178,7	18,9%	718,9	565,9	27,1%
Receita Líquida - Varejo	4.593,1	3.607,1	27,3%	15.530,8	11.930,9	30,2%
Receita Líquida - Outros Serviços	21,9	17,8	23,2%	74,0	65,4	13,3%
Eliminações Inter-companhias	(4,5)	(3,1)	43,1%	(14,3)	(12,0)	19,2%
Receita Líquida - Total	4.610,5	3.621,8	27,3%	15.590,4	11.984,3	30,1%

No 4T18, a receita líquida total evoluiu 27,3% para R\$4,6 bilhões, em linha com a variação da receita bruta total. Em 2018, a receita líquida cresceu 30,1% para R\$15,6 bilhões.

Lucro Bruto

R\$ milhões	4T18	4T17	Var(%)	12M18	12M17	Var(%)
Lucro Bruto - Varejo - Revenda de Mercadorias	1.073,6	867,5	23,8%	3.780,8	3.006,7	25,7%
Lucro Bruto - Varejo - Prestação de Serviços	212,5	178,7	18,9%	718,9	565,9	27,1%
Lucro Bruto - Varejo	1.286,1	1.046,2	22,9%	4.499,7	3.572,6	26,0%
Lucro Bruto - Outros Serviços	11,0	9,7	13,9%	39,7	33,4	18,7%
Eliminações Inter-companhias	(0,9)	-	0,0%	(1,9)	-	0,0%
Lucro Bruto - Total	1.296,2	1.055,9	22,8%	4.537,4	3.606,0	25,8%
Margem Bruta - Total	28,1%	29,2%	-1,1 pp	29,1%	30,1%	-1,0 pp

No 4T18, o lucro bruto cresceu 22,8% para R\$1,3 bilhão, equivalente a uma margem bruta de 28,1%. A variação da margem bruta foi reflexo do aumento significativo na participação do e-commerce. Nos 12M18, o lucro bruto cresceu 25,8% para R\$ 4,5 bilhões, equivalente a uma margem bruta de 29,1%.

Despesas Operacionais

R\$ milhões	4T18	% RL	4T17	% RL	Var(%)	12M18	% RL	12M17	% RL	Var(%)
Despesas com Vendas	(775,0)	-16,8%	(602,9)	-16,6%	28,6%	(2.747,4)	-17,6%	(2.120,0)	-17,7%	29,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(181,4)	-3,9%	(157,4)	-4,3%	15,3%	(596,1)	-3,8%	(536,0)	-4,5%	11,2%
Subtotal	(956,4)	-20,7%	(760,3)	-21,0%	25,8%	(3.343,6)	-21,4%	(2.656,0)	-22,2%	25,9%
Perdas em Liquidação Duvidosa	(16,6)	-0,4%	(14,6)	-0,4%	13,8%	(59,7)	-0,4%	(41,9)	-0,3%	42,5%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	15,7	0,3%	7,2	0,2%	117,7%	53,4	0,3%	36,5	0,3%	46,3%
Total de Despesas Operacionais	(957,4)	-20,8%	(767,7)	-21,2%	24,7%	(3.349,9)	-21,5%	(2.661,4)	-22,2%	25,9%

Despesas com Vendas

No 4T18, as despesas com vendas totalizaram R\$775,0 milhões, equivalentes a 16,8% da receita líquida, aumentando 0,2 p.p. em relação ao 4T17. Parte do crescimento das despesas foi decorrente dos investimentos em marketing na aquisição de novos clientes e aumento do nível de serviço, incluindo logística e atendimento. Em 2018, as despesas com vendas totalizaram R\$2,7 bilhões, equivalentes a 17,6% da receita líquida (-0,1 p.p. *versus* 2017).

Despesas Gerais e Administrativas

No 4T18, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$181,4 milhões, equivalentes a 3,9% da receita líquida, reduzindo em 0,4 p.p. em relação ao 4T17. Essa diluição reflete o significativo crescimento nas vendas, além do Orçamento Base Zero (OBZ), da Gestão Matricial de Despesas (GMD) e da manutenção da baixa taxa de inflação sobre os reajustes salariais. Nos 12M18, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$596,1 milhões, equivalentes a 3,8% da receita líquida (-0,7 p.p. *versus* os 12M17).

Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa

As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R\$16,6 milhões no 4T18 e R\$59,7 milhões em 2018.

Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas

R\$ milhões	4T18	% RL	4T17	% RL	Var(%)	12M18	% RL	12M17	% RL	Var(%)
Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado	0,3	0,0%	(0,1)	0,0%	-358,5%	(0,1)	0,0%	2,9	0,0%	-103,1%
Apropriação de Receita Diferida	45,5	1,0%	10,7	0,3%	324,8%	76,9	0,5%	42,8	0,4%	79,7%
Provisão para Perdas Tributárias	(24,0)	-0,5%	(1,9)	-0,1%	1177,7%	(10,3)	-0,1%	(6,1)	-0,1%	69,5%
Despesas não Recorrentes	(6,1)	-0,1%	(1,2)	0,0%	408,1%	(13,2)	-0,1%	(3,3)	0,0%	296,5%
Outros	(0,0)	0,0%	(0,3)	0,0%	-94,1%	0,1	0,0%	0,2	0,0%	-68,8%
Total	15,7	0,3%	7,2	0,2%	118%	53,4	0,3%	36,5	0,3%	46,3%

No 4T18, as outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$15,7 milhões, influenciadas principalmente pela apropriação de receitas diferidas no montante de R\$45,5 milhões (incluindo parcela variável devido ao atingimento de metas estabelecidas no contrato com a Cardiff e a Luizaseg), R\$24,0 milhões de provisão para perdas tributárias e R\$ 6,1 milhões referentes a despesas não recorrentes relacionadas à abertura de 41 lojas no período. Em 2018, as outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$53,4 milhões.

Equivalência Patrimonial

No 4T18, o resultado da equivalência patrimonial foi de R\$14,7 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\$7,9 milhões e (ii) a Luizaseg, responsável pela equivalência de R\$6,8 milhões. Nos 12M18, o resultado da equivalência patrimonial atingiu R\$57,8 milhões.

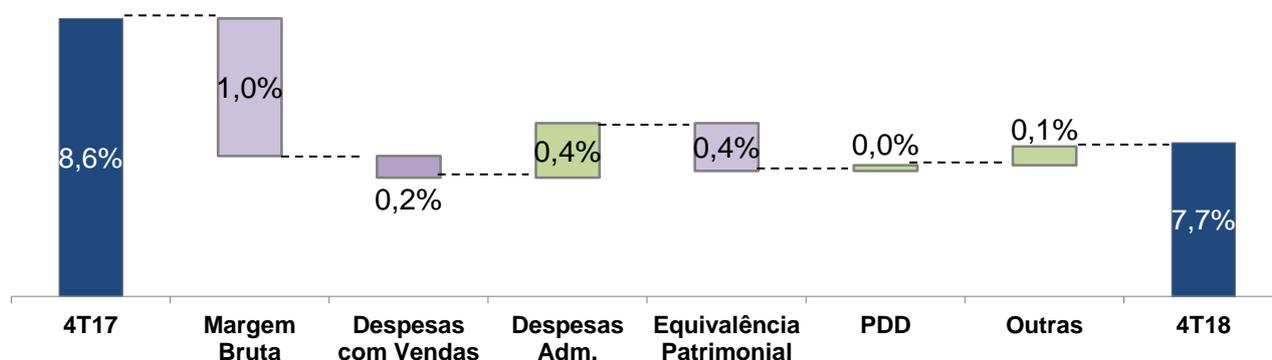
Vale destacar que o resultado da Luizacred de R\$15,7 milhões foi influenciado pelo crescimento da base de cartões e do limite de crédito disponível para os melhores clientes, o que gerou um aumento nas provisões neste trimestre, de acordo com o IFRS 9, mesmo considerando que a Luizacred continua apresentando um dos menores níveis de carteira em atraso da sua história.

Para efeito de comparação, o resultado da Luizacred de acordo com as normas contábeis aprovadas pelo Banco Central foi de R\$46,6 milhões no 4T18, com ROE de 24,0%, e de R\$161,4 milhões nos 12M18, com ROE de 22,5%. Considerando essas mesmas normas, o resultado da equivalência patrimonial seria de R\$30,1 milhões no 4T18 e R\$94,7 milhões em 2018, o que significaria um aumento no lucro líquido do Magazine Luiza de R\$15,4 milhões e R\$ 36,9 milhões, respectivamente.

EBITDA

No 4T18, o EBITDA aumentou 13,0% para R\$353,5 milhões, equivalente a uma margem de 7,7%. 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 fase estratégica de foco no cliente, os investimentos adicionais em melhoria no nível de serviço e aquisição de novos clientes representaram aproximadamente 1,2 p.p. da receita líquida. Em 2018, o EBITDA cresceu 20,8% atingindo R\$1.245,2 milhões, equivalente a uma margem de 8,0% da receita líquida.

Evolução do EBITDA (% da receita líquida)



Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (em R\$ milhões)	4T18	% RL	4T17	% RL	Var(%)	12M18	% RL	12M17	% RL	Var(%)
Despesas Financeiras	(126,5)	-2,7%	(114,9)	-3,2%	10,0%	(428,6)	-2,7%	(520,9)	-4,3%	-17,7%
Juros de Empréstimos e Financiamentos	(8,4)	-0,2%	(35,1)	-1,0%	-76,0%	(50,2)	-0,3%	(198,9)	-1,7%	-74,8%
Juros de Antecipações de Cartão de Terceiros	(17,0)	-0,4%	(15,8)	-0,4%	7,9%	(72,9)	-0,5%	(105,0)	-0,9%	-30,6%
Juros de Antecipações de Cartão Luiza	(74,5)	-1,6%	(44,6)	-1,2%	67,1%	(232,6)	-1,5%	(170,0)	-1,4%	36,8%
Outras Despesas	(26,5)	-0,6%	(19,4)	-0,5%	36,5%	(73,0)	-0,5%	(47,1)	-0,4%	55,1%
Receitas Financeiras	35,8	0,8%	36,3	1,0%	-1,5%	133,9	0,9%	110,1	0,9%	21,6%
Rendimento de Aplicações Financeiras	1,6	0,0%	5,2	0,1%	-69,2%	8,8	0,1%	12,9	0,1%	-32,2%
Outras Receitas Financeiras	34,2	0,7%	31,1	0,9%	9,8%	125,2	0,8%	97,2	0,8%	28,8%
Resultado Financeiro Líquido	(90,7)	-2,0%	(78,6)	-2,2%	15,4%	(294,7)	-1,9%	(410,8)	-3,4%	-28,3%
Receita de Títulos e Valores Mobiliários ¹	3,3	0,1%	21,5	0,6%	-84,8%	18,0	0,1%	52,3	0,4%	-65,6%
Resultado Financeiro Líquido Ajustado	(87,4)	-1,9%	(57,1)	-1,6%	53,2%	(276,7)	-1,8%	(358,6)	-3,0%	-22,8%

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 4T18, a despesa financeira líquida ajustada totalizou R\$87,4 milhões. Em relação à receita líquida, a despesa financeira líquida ajustada aumentou 0,3 p.p. passando de 1,6% para 1,9%, devido ao crescimento acelerado do Cartão Luiza em linha com a estratégia de fidelização dos melhores clientes. Além disso, este resultado foi positivamente impactado pela redução de 76,0% nos juros de empréstimos e financiamentos e pela forte geração de caixa operacional da Companhia. Nos 12M18, o resultado financeiro líquido ajustado totalizou R\$276,7 milhões, melhorando 1,2 p.p. em relação aos 12M17.

Lucro líquido

No 4T18, o lucro líquido totalizou R\$189,6 milhões com crescimento de 14,5% versus 4T17 (margem líquida de 4,1%) e um ROE de 33% e ROIC de 39%. Em 2018, o lucro líquido atingiu R\$597,4 milhões (margem líquida de 3,8%), crescendo 53,6%.

Considerando a equivalência patrimonial da Luizacred de acordo com as práticas contábeis estabelecidas pelo Banco Central, o lucro líquido seria de R\$205,1 milhões no 4T18, com margem de 4,4% e crescimento de 25,3%. Da mesma forma, em 2018, o lucro líquido seria de R\$634,3 milhões, com margem de 4,1%, crescendo 62,5% versus 2017.

Capital de Giro

R\$ milhões	Dif 12UM	dez-18	set-18	jun-18	mar-18	dez-17
(+) Contas a Receber	810,3	2.051,6	1.657,2	1.507,0	1.410,7	1.241,3
(+) Estoques	840,9	2.810,2	2.106,4	2.110,4	1.937,3	1.969,3
(+) Partes Relacionadas	93,4	190,2	157,5	100,8	86,0	96,8
(+) Impostos a Recuperar	103,0	303,7	226,7	190,4	191,9	200,7
(+) Outros Ativos	(28,8)	48,5	71,6	69,9	72,0	77,3
(+) Ativos Circulantes Operacionais	1.818,8	5.404,2	4.219,5	3.978,7	3.697,8	3.585,4
(-) Fornecedores	1.185,7	4.105,2	2.653,1	2.749,5	2.456,9	2.919,5
(-) Salários, Férias e Encargos Sociais	22,4	259,0	268,7	208,6	188,8	236,6
(-) Impostos a Recolher	56,5	141,0	84,9	110,4	91,7	84,5
(-) Partes Relacionadas	35,9	125,4	90,3	94,5	82,9	89,5
(-) Tributos Parcelados	-	-	-	-	-	-
(-) Receita Diferida	(2,4)	39,2	39,4	39,7	40,7	41,6
(-) Outras Contas a Pagar	140,3	406,1	315,2	267,2	255,2	265,8
(-) Passivos Circulantes Operacionais	1.438,4	5.075,9	3.451,7	3.469,9	3.116,2	3.637,5
(=) Capital de Giro	380,4	328,3	767,8	508,8	581,6	(52,1)
(-) Cartões de Crédito - Terceiros	672,0	1.492,3	1.120,2	1.018,9	992,5	820,3
(-) Cartão de Crédito - Luizacred	64,3	106,7	98,8	44,3	35,9	42,3
(-) Contas a Receber - Cartões de Crédito	736,4	1.599,0	1.219,0	1.063,3	1.028,5	862,6
(=) Capital de Giro Ajustado	(355,9)	(1.270,7)	(451,1)	(554,5)	(446,9)	(914,7)
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	-0,3%	-6,7%	-2,6%	-3,3%	-2,9%	-6,4%
(=) Capital de Giro	380,4	328,3	767,8	508,8	581,6	(52,1)
(+) Saldo de Recebíveis Descontados	(142,9)	1.385,8	1.539,0	1.648,7	1.564,4	1.528,7
(=) Capital de Giro Ampliado	237,5	1.714,1	2.306,9	2.157,5	2.145,9	1.476,6
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	-1,2%	9,1%	13,1%	13,0%	14,0%	10,3%

Em dez/18, a necessidade de capital de giro ajustado ficou negativa em R\$1,3 bilhão, mostrando uma importante 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 77 dias) e no prazo médio de compras (92 dias). Nos últimos 12 meses, a variação do capital de giro ajustado contribuiu em R\$355,9 milhões para a geração de caixa operacional e, conseqüentemente, para o aumento do caixa líquido ajustado.

Investimentos

R\$ milhões	4T18	%	4T17	%	Var(%)	12M18	%	12M17	%	Var(%)
Lojas Novas	31,6	24%	13,8	31%	129%	86,7	24%	39,0	23%	122%
Reformas	29,5	23%	8,9	20%	232%	54,2	15%	39,8	23%	36%
Tecnologia	20,4	16%	19,9	44%	3%	84,9	23%	76,6	45%	11%
Logística	41,0	31%	2,2	5%	1739%	88,8	24%	12,3	7%	620%
Outros	7,7	6%	0,5	1%	1414%	49,8	14%	3,1	2%	1530%
Total	130,2	100%	45,3	100%	187%	364,4	100%	170,8	100%	113%

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2018

No 4T18, os investimentos somaram R\$130,2 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 41 lojas, atingindo 100 aberturas de lojas em 2018.

Nos 12M18, os investimentos totalizaram R\$364,4 milhões, crescendo 113% em relação aos 12M17.

Estrutura de Capital

R\$ milhões	Dif 12UM	dez-18	set-18	jun-18	mar-18	dez-17
(-) Empréstimos e Financiamentos Circulante	303,6	(130,7)	(252,4)	(254,5)	(381,4)	(434,3)
(-) Empréstimos e Financiamentos não Circulante	112,0	(325,2)	(325,4)	(327,4)	(437,4)	(437,2)
(=) Endividamento Bruto	415,5	(456,0)	(577,8)	(581,9)	(818,8)	(871,5)
(+) Caixa e Equivalentes de Caixa	186,4	599,1	419,0	680,5	775,2	412,7
(+) Títulos e Valores Mobiliários Circulante	(850,4)	409,1	253,8	182,8	299,3	1.259,6
(+) Títulos e Valores Mobiliários não Circulante	0,2	0,2	-	-	-	-
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	(663,8)	1.008,4	672,8	863,3	1.074,5	1.672,3
(=) Caixa Líquido	(248,3)	552,4	95,0	281,4	255,7	800,8
(+) Cartões de Crédito - Terceiros	672,0	1.492,3	1.120,2	1.018,9	992,5	820,3
(+) Cartão de Crédito - Luizacred	64,3	106,7	98,8	44,3	35,9	42,3
(+) Contas a Receber - Cartões de Crédito	736,4	1.599,0	1.219,0	1.063,3	1.028,5	862,6
(=) Caixa Líquido Ajustado	488,1	2.151,4	1.313,9	1.344,7	1.284,2	1.663,4
Endividamento de Curto Prazo / Total	-21%	29%	44%	44%	47%	50%
Endividamento de Longo Prazo / Total	21%	71%	56%	56%	53%	50%
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	224,4	1.258,4	1.212,8	1.181,1	1.103,1	1.034,1
Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado	0,1 x	1,7 x	1,1 x	1,1 x	1,2 x	1,6 x
Caixa, Aplicações e Cartões de Crédito	72,5	2.607,4	1.891,7	1.926,6	2.103,0	2.534,9

Nos últimos 12 meses, a Companhia melhorou sua estrutura de capital em R\$488,1 milhões, passando de uma posição de caixa líquido de R\$1,7 bilhão em dez/17 para R\$2,2 bilhões em dez/18.

A Companhia encerrou o trimestre com uma posição total de caixa de R\$2,6 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$1,0 bilhão mais R\$1,6 bilhão em recebíveis de cartão de crédito.

ANEXO I
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T18	AV	4T17	AV	Var(%)	12M18	AV	12M17	AV	Var(%)
Receita Bruta	5.598,5	121,4%	4.322,6	119,3%	29,5%	18.896,5	121,2%	14.321,1	119,5%	31,9%
Impostos e Cancelamentos	(988,0)	-21,4%	(700,8)	-19,3%	41,0%	(3.306,1)	-21,2%	(2.336,9)	-19,5%	41,5%
Receita Líquida	4.610,5	100,0%	3.621,8	100,0%	27,3%	15.590,4	100,0%	11.984,3	100,0%	30,1%
Custo Total	(3.314,4)	-71,9%	(2.565,9)	-70,8%	29,2%	(11.053,0)	-70,9%	(8.378,2)	-69,9%	31,9%
Lucro Bruto	1.296,2	28,1%	1.055,9	29,2%	22,8%	4.537,4	29,1%	3.606,0	30,1%	25,8%
Despesas com Vendas	(775,0)	-16,8%	(602,9)	-16,6%	28,6%	(2.747,4)	-17,6%	(2.120,0)	-17,7%	29,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(181,4)	-3,9%	(157,4)	-4,3%	15,3%	(596,1)	-3,8%	(536,0)	-4,5%	11,2%
Perda em Liquidação Duvidosa	(16,6)	-0,4%	(14,6)	-0,4%	13,8%	(59,7)	-0,4%	(41,9)	-0,3%	42,5%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	15,7	0,3%	7,2	0,2%	117,7%	53,4	0,3%	36,5	0,3%	46,3%
Equivalência Patrimonial	14,7	0,3%	24,5	0,7%	-40,2%	57,8	0,4%	86,2	0,7%	-33,0%
Total de Despesas Operacionais	(942,7)	-20,4%	(743,2)	-20,5%	26,9%	(3.292,2)	-21,1%	(2.575,3)	-21,5%	27,8%
EBITDA	353,5	7,7%	312,7	8,6%	13,0%	1.245,2	8,0%	1.030,8	8,6%	20,8%
Depreciação e Amortização	(41,0)	-0,9%	(37,1)	-1,0%	10,6%	(163,7)	-1,0%	(143,1)	-1,2%	14,4%
EBIT	312,5	6,8%	275,6	7,6%	13,4%	1.081,6	6,9%	887,7	7,4%	21,8%
Resultado Financeiro	(90,7)	-2,0%	(78,6)	-2,2%	15,4%	(294,7)	-1,9%	(410,8)	-3,4%	-28,3%
Lucro Operacional	221,8	4,8%	197,0	5,4%	12,6%	786,9	5,0%	476,9	4,0%	65,0%
IR / CS	(32,1)	-0,7%	(31,4)	-0,9%	2,3%	(189,4)	-1,2%	(87,9)	-0,7%	115,6%
Lucro Líquido	189,6	4,1%	165,6	4,6%	14,5%	597,4	3,8%	389,0	3,2%	53,6%

Cálculo do EBTIDA

Lucro Líquido	189,6	4,1%	165,6	4,6%	14,5%	597,4	3,8%	389,0	3,2%	53,6%
(+/-) IR / CS	32,1	0,7%	31,4	0,9%	2,3%	189,4	1,2%	87,9	0,7%	115,6%
(+/-) Resultado Financeiro	90,7	2,0%	78,6	2,2%	15,4%	294,7	1,9%	410,8	3,4%	-28,3%
(+) Depreciação e amortização	41,0	0,9%	37,1	1,0%	10,6%	163,7	1,0%	143,1	1,2%	14,4%
EBITDA	353,5	7,7%	312,7	8,6%	13,0%	1.245,2	8,0%	1.030,8	8,6%	20,8%

Reconciliação do EBITDA pelas despesas não recorrentes

EBITDA	353,5	7,7%	312,7	8,6%	-	1.245,2	8,0%	1.030,8	8,6%	-
Despesas não Recorrentes	6,1	0,1%	1,2	0,0%	408,1%	13,2	0,1%	3,3	0,0%	296,5%
EBITDA Ajustado	359,6	7,8%	313,9	8,7%	-	1.258,4	8,1%	1.034,1	8,6%	-

Lucro Líquido	189,6	4,1%	165,6	4,6%	-	597,4	3,8%	389,0	3,2%	-
Despesas não Recorrentes	6,1	0,1%	1,2	0,0%	408,1%	13,2	0,1%	3,3	0,0%	296,5%
IR/CS s/ Despesas não Recorrentes	(2,1)	0,0%	(0,4)	0,0%	407,6%	(4,5)	0,0%	(1,1)	0,0%	296,3%
Lucro Líquido Ajustado	193,7	4,2%	166,4	4,6%	-	606,1	3,9%	391,2	3,3%	-

* 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 n° 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	dez/18	set/18	jun/18	mar/18	dez/17
ATIVO CIRCULANTE					
Caixa e Equivalentes de Caixa	599,1	419,0	680,5	775,2	412,7
Títulos e Valores Mobiliários	409,1	253,8	182,8	299,3	1.259,6
Contas a Receber	2.051,6	1.657,2	1.507,0	1.410,7	1.241,3
Estoques	2.810,2	2.106,4	2.110,4	1.937,3	1.969,3
Partes Relacionadas	190,2	157,5	100,8	86,0	96,8
Tributos a Recuperar	303,7	226,7	190,4	191,9	200,7
Outros Ativos	48,5	71,6	69,9	72,0	77,3
Total do Ativo Circulante	6.412,4	4.892,3	4.841,9	4.772,3	5.257,6
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
Títulos e Valores Mobiliários	0,2	-	-	-	-
Contas a Receber	7,6	6,4	7,1	3,3	4,7
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	181,0	176,5	178,3	195,2	223,1
Tributos a Recuperar	150,6	165,5	201,8	189,8	166,0
Depósitos Judiciais	349,2	345,7	342,0	333,9	310,9
Outros Ativos	34,2	34,3	29,4	29,2	44,4
Investimentos em Controladas	308,5	294,3	284,5	277,2	311,3
Imobilizado	754,3	663,3	608,1	565,7	569,0
Intangível	598,8	556,4	545,5	534,7	532,4
Total do Ativo não Circulante	2.384,4	2.242,4	2.196,8	2.128,9	2.161,9
TOTAL DO ATIVO	8.796,7	7.134,7	7.038,7	6.901,2	7.419,5
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	4.105,2	2.653,1	2.749,5	2.456,9	2.919,5
Empréstimos e Financiamentos	130,7	252,4	254,5	381,4	434,3
Salários, Férias e Encargos Sociais	259,0	268,7	208,6	188,8	236,6
Tributos a Recolher	141,0	84,9	110,4	91,7	84,5
Partes Relacionadas	125,4	90,3	94,5	82,9	89,5
Tributos Parcelados	-	-	-	-	-
Receita Diferida	39,2	39,4	39,7	40,7	41,6
Dividendos a Pagar	182,0	-	-	114,3	64,3
Outras Contas a Pagar	406,1	315,2	267,2	255,2	265,8
Total do Passivo Circulante	5.388,6	3.704,1	3.724,4	3.611,9	4.136,0
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Empréstimos e Financiamentos	325,2	325,4	327,4	437,4	437,2
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	387,4	351,7	347,2	343,4	301,5
Receita Diferida	391,0	439,5	449,3	459,0	468,8
Outras Contas a Pagar	1,7	1,7	1,9	1,9	1,9
Total do Passivo não Circulante	1.105,3	1.118,3	1.125,7	1.241,7	1.209,5
TOTAL DO PASSIVO	6.493,9	4.822,4	4.850,1	4.853,6	5.345,5
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital Social	1.719,9	1.719,9	1.719,9	1.719,9	1.719,9
Reserva de Capital	52,2	47,3	47,3	39,3	37,1
Ações em Tesouraria	(87,0)	(67,8)	(73,4)	(65,7)	(14,0)
Reserva Legal	65,6	39,9	39,9	39,9	39,9
Reserva de Retenção de Lucros	546,9	161,9	161,9	161,9	288,4
Ajuste de Avaliação Patrimonial	5,3	3,3	4,7	4,9	2,7
Lucros Acumulados	-	407,8	288,2	147,5	-
Total do Patrimônio Líquido	2.302,9	2.312,3	2.188,6	2.047,6	2.074,0
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.796,7	7.134,7	7.038,7	6.901,2	7.419,5

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

FLUXOS DE CAIXA GERENCIAL (em R\$ milhões)	4T18	4T17	12M18	12M17
Lucro Líquido	189,6	165,6	597,4	389,0
Efeito de IR/CS Líquido de Pagamento	11,7	17,7	88,8	56,1
Depreciação e Amortização	41,0	37,1	163,7	143,1
Juros sobre Empréstimos Provisionados	9,6	31,6	49,7	180,8
Equivalência Patrimonial	(14,7)	(24,5)	(57,8)	(86,2)
Dividendos Recebidos	15,6	17,7	31,4	58,9
Provisão para Perdas de Estoques e Contas a Receber	15,9	0,9	130,6	88,6
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	34,6	17,3	95,1	45,3
Resultado na Venda de Ativos	(0,3)	0,1	0,1	(2,9)
Apropriação da Receita Diferida	(45,5)	(10,7)	(76,9)	(42,8)
Despesas com Plano de Ações e Opções	5,6	1,3	17,7	5,6
Outros	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido Ajustado	263,3	254,0	1.039,7	835,4
Contas a Receber Ajustado (sem Cartões de Terceiros)	(46,8)	(109,6)	(253,5)	(169,9)
Estoques	(693,3)	(407,6)	(883,0)	(408,7)
Tributos a Recuperar	(60,4)	(9,5)	(85,9)	73,2
Outros Ativos Ajustado (sem Cartão Luiza)	9,3	13,7	(25,4)	(41,1)
Variação nos Ativos Operacionais	(791,2)	(513,0)	(1.247,8)	(546,5)
Fornecedores	1.451,6	799,4	1.185,1	554,6
Outras Contas a Pagar	102,0	118,5	146,7	196,6
Variação nos Passivos Operacionais	1.553,6	917,9	1.331,8	751,2
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	1.025,8	658,9	1.123,7	1.040,2
Aquisição de Imobilizado e Intangível	(130,2)	(45,3)	(364,4)	(170,8)
Recebimento de Venda de Imobilizado	0,0	0,0	0,0	3,2
Venda de Contrato de Exclusividade	0,0	0,0	0,0	0,0
Pagamento de renegociação de contrato de exclusividade	0,0	0,0	0,0	0,0
Investimento em Controlada	3,5	0,0	0,3	(1,0)
Aumento de Capital em Controlada	(30,0)	0,0	(30,0)	0,0
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(156,7)	(45,3)	(394,1)	(168,7)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	0,0	0,0	0,0	502,6
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(127,7)	(727,0)	(412,6)	(1.434,1)
Variação de Outros Ativos Financeiros (Hedge)	0,0	1,1	(1,4)	(12,5)
Pagamento de Juros sobre Empréstimos e Financiamentos	(5,7)	(41,1)	(53,2)	(214,0)
Pagamento de Dividendos	0,0	(10,7)	(114,3)	(32,4)
Ações em Tesouraria	(20,0)	7,5	(75,7)	27,2
Recursos provenientes da emissão de ações	0,0	1.144,0	0,0	1.144,0
Pagamento de gastos com emissão de ações	0,0	(30,6)	0,0	(30,6)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(153,4)	343,1	(657,1)	(49,8)
Saldo Inicial de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	1.891,7	1.578,2	2.534,9	1.713,1
Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	2.607,4	2.534,9	2.607,4	2.534,9
Variação no Caixa, Equiv. e Títulos e Valores Mobiliários	715,7	956,7	72,5	821,7

Nota: A diferença entre a Demonstração de Fluxo de Caixa e a Demonstração de Fluxo de Caixa Gerencial Ajustado refere-se basicamente a:
(i) tratamento dos Títulos e Valores Mobiliários (TVM) como Equivalentes de Caixa.
(ii) tratamento do Recebíveis de Cartão de Crédito como Caixa.

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

CAPITAL INVESTIDO (R\$MM)	dez-18	set-18	jun-18	mar-18	dez-17
(=) Capital de Giro	328,3	767,8	508,8	581,6	(52,1)
(+) Contas a receber	7,6	6,4	7,1	3,3	4,7
(+) IR e CS diferidos	181,0	176,5	178,3	195,2	223,1
(+) Impostos a recuperar	150,6	165,5	201,8	189,8	166,0
(+) Depósitos judiciais	349,2	345,7	342,0	333,9	310,9
(+) Outros ativos	34,2	34,3	29,4	29,2	44,4
(+) Invest. contr. em conjunto	308,5	294,3	284,5	277,2	311,3
(+) Imobilizado	754,3	663,3	608,1	565,7	569,0
(+) Intangível	598,8	556,4	545,5	534,7	532,4
(+) Ativos não circulantes operacionais	2.384,1	2.242,4	2.196,8	2.128,9	2.161,9
(-) Provisão para contingências	387,4	351,7	347,2	343,4	301,5
(-) Receita diferida	391,0	439,5	449,3	459,0	468,8
(-) Outras contas a pagar	1,7	1,7	1,9	1,9	1,9
(-) Passivos não circulantes operacionais	780,0	792,9	798,4	804,4	772,3
(=) Capital Fixo	1.604,1	1.449,5	1.398,4	1.324,5	1.389,6
(=) Capital Investido Total	1.932,4	2.217,4	1.907,2	1.906,1	1.337,5
(+) Dívida Líquida	(552,4)	(95,0)	(281,4)	(255,7)	(800,8)
(+) Dividendos a Pagar	182,0	-	-	114,3	64,3
(+) Patrimônio Líquido	2.302,9	2.312,3	2.188,6	2.047,6	2.074,0
(=) Financiamento Total	1.932,4	2.217,4	1.907,2	1.906,1	1.337,5

RECONCILIAÇÃO DAS DESPESAS FINANCEIRAS (R\$MM)	4T18	3T18	2T18	1T18	4T17
Receitas Financeiras	35,8	34,9	39,5	23,8	36,3
Despesas Financeiras	(126,5)	(106,5)	(112,1)	(83,5)	(114,9)
Despesas Financeiras Líquidas	(90,7)	(71,7)	(72,6)	(59,8)	(78,6)
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	91,5	75,1	79,7	59,1	60,4
Despesas Financeiras Ajustadas	0,8	3,5	7,1	(0,7)	(18,2)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	(0,3)	(1,2)	(2,4)	0,2	6,2
Despesas Financeiras Ajustadas Líquidas de Impostos	0,6	2,3	4,7	(0,5)	(12,0)

RECONCILIAÇÃO DO NOPLAT E ROIC/ROE (R\$MM)	4T18	3T18	2T18	1T18	4T17
EBITDA	353,5	278,9	312,4	300,5	312,7
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	(91,5)	(75,1)	(79,7)	(59,1)	(60,4)
Depreciação	(41,0)	(46,3)	(39,1)	(37,2)	(37,1)
IR/CS correntes e diferidos	(32,1)	(41,3)	(60,0)	(56,0)	(31,4)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	0,3	1,2	2,4	(0,2)	(6,2)
Lucro Líquido Operacional (NOPLAT)	189,1	117,3	136,1	147,9	177,7
Capital Investido	1.932,4	2.217,4	1.907,2	1.906,1	1.337,5
ROIC Anualizado	39%	21%	29%	31%	53%
Lucro Líquido	189,6	119,6	140,7	147,5	165,6
Patrimônio Líquido	2.302,9	2.312,3	2.188,6	2.047,6	2.074,0
ROE Anualizado	33%	21%	26%	29%	32%

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

Abertura Vendas Totais	4T18	A.V.(%)	4T17	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	277,1	4,7%	213,5	4,8%	29,8%
Lojas Convencionais	3.425,3	57,6%	2.768,2	62,8%	23,7%
Subtotal - Lojas Físicas	3.702,4	62,3%	2.981,7	67,7%	24,2%
E-commerce Tradicional (1P)	1.873,9	31,5%	1.303,0	29,6%	43,8%
Marketplace (3P)	366,0	6,2%	120,1	2,7%	204,8%
Subtotal - E-commerce Total	2.239,9	37,7%	1.423,1	32,3%	57,4%
Vendas Totais	5.942,3	100,0%	4.404,9	100,0%	34,9%
Outras Receitas ¹	3,3	-	21,5	-	-84,8%
Marketplace (3P)	(366,0)	-	(120,1)	-	204,8%
Receita Bruta - Varejo	5.579,6	-	4.306,3	-	29,6%

Abertura Vendas Totais	12M18	A.V.(%)	12M17	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	908,8	4,6%	687,8	4,8%	32,1%
Lojas Convencionais	11.733,7	59,7%	9.364,7	64,9%	25,3%
Subtotal - Lojas Físicas	12.642,6	64,3%	10.052,5	69,6%	25,8%
E-commerce Tradicional (1P)	6.170,2	31,4%	4.157,7	28,8%	48,4%
Marketplace (3P)	855,1	4,3%	230,0	1,6%	271,7%
Subtotal - E-commerce Total	7.025,3	35,7%	4.387,8	30,4%	60,1%
Vendas Totais	19.667,8	100,0%	14.440,3	100,0%	36,2%
Outras Receitas ¹	18,0	-	52,3	-	-65,6%
Marketplace (3P)	(855,1)	-	(230,0)	-	271,7%
Receita Bruta - Varejo	18.830,7	-	14.262,5	-	32,0%

Número de Lojas por Canal - Final do Período	dez-18	Part(%)	dez-17	Part(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	162	17,0%	141	16,4%	21
Lojas Convencionais	791	82,9%	716	83,4%	75
Subtotal - Lojas Físicas	953	99,9%	857	99,9%	96
Ecommerce	1	0,1%	1	0,1%	-
Total	954	100,0%	858	100,0%	96
Área total de vendas (m²)	572.394	100%	525.981	100%	8,8%

⁽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 *fundings* da Luizacred, elaboração das políticas de crédito e cobrança e atividades de suporte como contabilidade e tesouraria.

No 4T18, a base total de cartões da Luizacred cresceu 281 mil unidades, e atingiu 4,3 milhões de cartões emitidos (+25,6% *versus* dez/17). As vendas dentro das lojas para clientes do Cartão Luiza, reconhecidos pela fidelidade e maior frequência de compra, cresceram 45,2% no 4T18. O faturamento do CDC atingiu R\$57 milhões no 4T18.

A carteira de crédito da Luizacred, incluindo cartão de crédito, CDC e empréstimo pessoal, alcançou R\$8,4 bilhões ao final do 4T18, um aumento de 46,7% em relação ao 4T17. A carteira do Cartão Luiza cresceu 48,2% para R\$8,1 bilhões, enquanto a carteira de CDC cresceu 14,3% para R\$227,0 milhões, seguindo a estratégia da Luizacred de foco no Cartão Luiza.

R\$ milhões	4T18	4T17	Var(%)	12M18	12M17	Var(%)
Base Total de Cartões (mil)	4.253	3.387	25,6%	4.253	3.387	25,6%
Faturamento Cartão no Magazine Luiza	1.609	1.108	45,2%	5.194	3.374	53,9%
Faturamento Cartão Fora do Magazine Luiza	4.558	3.339	36,5%	15.059	11.389	32,2%
Subtotal - Cartão Luiza	6.167	4.447	38,7%	20.253	14.763	37,2%
Faturamento CDC	57	54	4,6%	258	252	2,2%
Faturamento Empréstimo Pessoal	12	14	-17,9%	55	61	-9,9%
Faturamento Total Luizacred	6.235	4.516	38,1%	20.566	15.076	36,4%
Carteira Cartão	8.149	5.500	48,2%	8.149	5.500	48,2%
Carteira CDC	227	198	14,3%	227	198	14,3%
Carteira Empréstimo Pessoal	31	31	-2,5%	31	31	-2,5%
Carteira de Crédito	8.406	5.730	46,7%	8.406	5.730	46,7%

A concessão de crédito da Luizacred é feita seguindo políticas e critérios estabelecidos pela área de Modelagem e Políticas de Crédito do Itaú Unibanco. As políticas são definidas com base em modelos estatísticos, proprietários, usando como critério de decisão o modelo de Risk Adjusted Return on Capital (RAROC).

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2018

Demonstração de Resultados em IFRS

R\$ milhões	4T18	AV	4T17	AV	Var(%)	12M18	AV	12M17	AV	Var(%)
Receitas da Intermediação Financeira	348,2	100,0%	262,6	100,0%	32,6%	1.242,3	100,0%	1.085,8	100,0%	14,4%
Cartão	305,9	87,8%	222,0	84,5%	37,8%	1.084,6	87,3%	899,9	82,9%	20,5%
CDC	33,4	9,6%	31,0	11,8%	7,8%	118,8	9,6%	145,0	13,3%	-18,0%
EP	9,0	2,6%	9,6	3,7%	-6,6%	38,9	3,1%	40,9	3,8%	-4,9%
Despesas da Intermediação Financeira	(285,8)	-82,1%	(144,5)	-55,0%	97,7%	(906,2)	-72,9%	(610,5)	-56,2%	48,4%
Operações de Captação no Mercado	(52,0)	-14,9%	(38,8)	-14,8%	34,0%	(183,2)	-14,7%	(183,6)	-16,9%	-0,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(233,8)	-67,1%	(105,8)	-40,3%	121,1%	(723,0)	-58,2%	(426,9)	-39,3%	69,4%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	62,5	17,9%	118,1	45,0%	-47,1%	336,1	27,1%	475,3	43,8%	-29,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(30,1)	-8,6%	(84,7)	-32,3%	-64,5%	(158,6)	-12,8%	(259,2)	-23,9%	-38,8%
Receitas de Prestação de Serviços	190,4	54,7%	136,4	51,9%	39,6%	645,1	51,9%	482,9	44,5%	33,6%
Despesas de Pessoal	(7,8)	-2,2%	(1,6)	-0,6%	381,2%	(25,2)	-2,0%	(5,0)	-0,5%	406,7%
Outras Despesas Administrativas	(171,7)	-49,3%	(186,0)	-70,8%	-7,7%	(629,2)	-50,6%	(614,1)	-56,6%	2,5%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-0,8%	(3,0)	-1,1%	-0,8%	(11,9)	-1,0%	(11,9)	-1,1%	-0,6%
Despesas Tributárias	(29,5)	-8,5%	(24,9)	-9,5%	18,5%	(103,7)	-8,3%	(87,1)	-8,0%	19,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(8,5)	-2,4%	(5,6)	-2,1%	53%	(33,8)	-2,7%	(24,0)	-2,2%	40,7%
Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro	32,4	9,3%	33,4	12,7%	-3,0%	177,5	14,3%	216,1	19,9%	-17,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(16,7)	-4,8%	4,6	1,8%	-458,4%	(89,8)	-7,2%	(78,6)	-7,2%	14,3%
Lucro Líquido	15,7	4,5%	38,0	14,5%	-58,7%	87,6	7,1%	137,5	12,7%	-36,3%

Demonstração de Resultados pelas normas contábeis estabelecidas pelo Banco Central

R\$ milhões	4T18	AV	4T17	AV	Var(%)	12M18	AV	12M17	AV	Var(%)
Receitas da Intermediação Financeira	348,2	100,0%	262,6	100,0%	32,6%	1.242,3	100,0%	1.085,8	100,0%	14,4%
Cartão	305,9	87,8%	222,0	84,5%	37,8%	1.084,6	87,3%	899,9	82,9%	20,5%
CDC	33,4	9,6%	31,0	11,8%	7,8%	118,8	9,6%	145,0	13,3%	-18,0%
EP	9,0	2,6%	9,6	3,7%	-6,6%	38,9	3,1%	40,9	3,8%	-4,9%
Despesas da Intermediação Financeira	(247,6)	-71,1%	(151,4)	-57,7%	63,6%	(790,0)	-63,6%	(605,7)	-55,8%	30,4%
Operações de Captação no Mercado	(52,0)	-14,9%	(38,8)	-14,8%	34,0%	(183,2)	-14,7%	(183,6)	-16,9%	-0,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(195,6)	-56,2%	(112,6)	-42,9%	73,7%	(606,9)	-48,8%	(422,1)	-38,9%	43,8%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	100,6	28,9%	111,2	42,3%	-9,5%	452,3	36,4%	480,1	44,2%	-5,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(30,1)	-8,6%	(84,7)	-32,3%	-64,5%	(158,6)	-12,8%	(259,2)	-23,9%	-38,8%
Receitas de Prestação de Serviços	190,4	54,7%	136,4	51,9%	39,6%	645,1	51,9%	482,9	44,5%	33,6%
Despesas de Pessoal	(7,8)	-2,2%	(1,6)	-0,6%	381,2%	(25,2)	-2,0%	(5,0)	-0,5%	406,7%
Outras Despesas Administrativas	(171,7)	-49,3%	(186,0)	-70,8%	-7,7%	(629,2)	-50,6%	(614,1)	-56,6%	2,5%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-0,8%	(3,0)	-1,1%	-0,8%	(11,9)	-1,0%	(11,9)	-1,1%	-0,6%
Despesas Tributárias	(29,5)	-8,5%	(24,9)	-9,5%	18,5%	(103,7)	-8,3%	(87,1)	-8,0%	19,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(8,5)	-2,4%	(5,6)	-2,1%	53%	(33,8)	-2,7%	(24,0)	-2,2%	40,7%
Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro	70,5	20,3%	26,5	10,1%	166,3%	293,7	23,6%	220,9	20,3%	32,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(23,9)	-6,9%	7,7	2,9%	-409,5%	(132,2)	-10,6%	(80,8)	-7,4%	63,7%
Lucro Líquido	46,6	13,4%	34,2	13,0%	36,2%	161,4	13,0%	140,2	12,9%	15,2%

Comparativo: Resultado em IFRS x Banco Central

R\$ milhões	4T18	AV	4T17	AV	Var(%)	12M18	AV	12M17	AV	Var(%)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	38,2	11,0%	(6,9)	-2,6%	-	116,2	9,4%	4,8	0,4%	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	(7,3)	-2,1%	3,1	1,2%	-	(42,4)	-3,4%	(2,2)	-0,2%	-
Lucro Líquido	30,9	8,9%	(3,8)	-1,4%	-	73,8	5,9%	2,6	0,2%	-

Receitas da Intermediação Financeira

As receitas da intermediação financeira aumentaram 32,6% no 4T18 e atingiram R\$348,2 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 melhorando. A carteira vencida de 15 dias a 90 dias (NPL 15) representou apenas 2,7% da carteira total em dez/18, diminuindo 0,1 p.p. em relação dez/17, devido a uma política de crédito mais conservadora.

Da mesma forma, a carteira vencida acima de 90 dias (NPL 90) atingiu apenas 7,2% da carteira total em dez/18, uma redução de 0,2 p.p. em relação a dez/17 (7,4%).

A despesa de PDD líquida de recuperação representou 2,8% da carteira total no 4T18, um aumento em relação ao patamar de 1,8% no 4T17, 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 dez/17 para 187% em dez/18.

CARTEIRA - VISÃO ATRASO	dez/18		set/18		jun/18		mar/18		dez/17	
000 a 014 dias	7.568	90,0%	6.525	89,8%	5.956	89,9%	5.324	89,5%	5.147	89,8%
015 a 030 dias	63	0,8%	54	0,7%	56	0,8%	62	1,0%	45	0,8%
031 a 060 dias	69	0,8%	63	0,9%	61	0,9%	64	1,1%	49	0,9%
061 a 090 dias	98	1,2%	85	1,2%	82	1,2%	76	1,3%	65	1,1%
091 a 120 dias	96	1,1%	92	1,3%	69	1,0%	55	0,9%	58	1,0%
121 a 150 dias	82	1,0%	74	1,0%	74	1,1%	57	1,0%	53	0,9%
151 a 180 dias	74	0,9%	68	0,9%	64	1,0%	54	0,9%	50	0,9%
180 a 360 dias	356	4,2%	303	4,2%	261	3,9%	258	4,3%	263	4,6%
Carteira de Crédito (R\$ milhões)	8.406	100,0%	7.265	100,0%	6.624	100,0%	5.949	100,0%	5.730	100,0%
Expectativa de Recebimento de Carteira Vencida acima 360 dias	111		109		108		116		-	
Carteira Total em IFRS 9 (R\$ milhões)	8.517		7.374		6.732		6.065		-	
Atraso de 15 a 90 Dias	231	2,7%	203	2,8%	199	3,0%	201	3,4%	159	2,8%
Atraso Maior 90 Dias	608	7,2%	537	7,4%	468	7,1%	423	7,1%	423	7,4%
Atraso Total	839	10,0%	740	10,2%	667	10,1%	625	10,5%	583	10,2%
PDD sobre Carteira de Crédito	924		782		703		659		552	
PDD sobre Limite Disponível	211		234		232		213		-	
PDD Total em IFRS 9	1.135		1.016		935		872		552	
Índice de Cobertura da Carteira	152%		146%		150%		156%		130%	
Índice de Cobertura Total	187%		189%		200%		206%		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 4T18 foi de 17,9%, representando uma redução de 27,1 p.p. em relação ao 4T17, influenciada pela adoção do IFRS 9 na apuração da PDD. Em 2018, a margem bruta da intermediação financeira foi de 27,1%, uma redução de 16,7 p.p. em relação a 2017.

Outras Despesas/Receitas Operacionais

As outras despesas operacionais totalizaram R\$30,1 milhões no 4T18, uma melhoria de 64,5% em relação ao 4T17, devido a ganhos de produtividade e ao crescimento da receita de prestação de serviços em 39,6%. Nos 12M18, as outras despesas operacionais totalizaram R\$158,6 milhões, uma redução de 38,8% em relação aos 12M17.

Resultado Operacional e Lucro Líquido

No 4T18, o resultado operacional totalizou R\$32,4 milhões, representando 9,3% da receita da intermediação financeira, uma queda de 3,4 p.p. em relação ao 4T17. Em 2018, o resultado operacional foi de R\$177,5 milhões.

O lucro líquido da Luizacred atingiu R\$15,7 milhões no 4T18, com ROE de 11%. Nos 12M18, o lucro líquido totalizou R\$87,6 milhões, com ROE de 16%.

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\$46,6 milhões no 4T18, com ROE de 24%. Em 2018, o lucro líquido totalizou R\$161,4 milhões, com ROE 23%.

A diferença na linha de provisões entre a contabilidade de acordo com as normas aprovadas pelo Banco Central e IFRS foi de R\$ 38,2 milhões no 4T18 e R\$116,2 milhões em 2018, com reflexo no lucro líquido de R\$30,9 milhões e R\$73,8 milhões, respectivamente.

Patrimônio Líquido

De acordo com as mesmas práticas, o patrimônio líquido era de R\$808,9 milhões em dez/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\$576,5 milhões.

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

22 de fevereiro de 2019 (sexta-feira)

11h00 – Horário de Brasília

9h00 – Horário Estados Unidos (EST)

Para participantes no Brasil:

Telefone para conexão: +55 (11) 3193-1001

Código de conexão: Magazine Luiza

Link de webcast:

[Webcast Português](#)

Para participantes no Exterior:

Telefone para conexão EUA: +1 (646) 8288246

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: **8917143#**

Relações com Investidores

Roberto Bellissimo

Diretor Financeiro e RI

Tel.: +55 11 3504-2727

ri@magazineluiza.com.br

Simon Olson

Diretor Adjunto RI
e Novos Negócios

Vanessa Rossini

Gerente RI

Kenny Damazio

Analista de RI

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 doze centros de distribuição estrategicamente localizados que atendem uma rede de mais de 950 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 750 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 37% 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.