



marisa

28 de maio de 2020

# RESULTADOS 1T20

**Call de Resultados:**

**29/maio às 14h** de Brasília / 01h p.m. (ET)

**Telefones:** PT +55 (11) 3137-8046 // EN (+1) 786 837 9597

Código de acesso: Marisa // Webcast: [ri.marisa.com.br](http://ri.marisa.com.br)



# Mensagem da Administração

**São Paulo, 28 de maio de 2020** – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), varejista de moda feminina e íntima, anuncia os resultados do 1º trimestre de 2020 (1T20).

O ano de 2020 começou com perspectivas bastante positivas para a Marisa Lojas S/A. Mantendo a dinâmica verificada ao longo do ano de 2019, as vendas em mesmas lojas (SSS), no 1T20, considerando apenas o período comparável em que as lojas estiveram abertas, cresceram **11,7%**, refletindo novamente uma boa assertividade das coleções, fluxo crescente em lojas e, mais um período de excepcional performance do *ecommerce*.

A crise sanitária e econômica, iniciada a partir da segunda quinzena de março, com chegada da COVID-19 ao Brasil, fez com que a Companhia tivesse que, rapidamente, ajustar sua trajetória de forma a lidar com tal evento, que além de um incomensurável potencial de dano às pessoas e às empresas, tem ainda como agravante a introdução de um grau de imprevisibilidade sem precedentes para o desenvolvimento da atividade econômica em geral.

Ciente de tal cenário, a Administração criou, ainda no mês de fevereiro, um Comitê de Crise em conexão direta com o Conselho de Administração da Companhia. Dessa forma, com base em informações da evolução da pandemia e definições emanadas dos diversos órgãos governamentais envolvidos na edição de normas e diretrizes, tal comitê passou a subsidiar a administração com informações diárias, suportando a ágil tomada de decisões. As medidas adotadas focadas em garantir a *SEGURANÇA DAS PESSOAS* e a *PRESERVAÇÃO DO NEGÓCIO*, podem ser assim resumidas:

- Afastamento temporário dos colaboradores pertencentes ao grupo de risco, e criação de protocolos de segurança para operação de lojas e CD’s já a partir do mês de fevereiro, quando também foram definidos os primeiros grupos para trabalho em *home office*;

# Mensagem da Administração

- Fechamento gradativo de todas as lojas da rede, culminando com o encerramento total das operações no dia 20 de março, quando também foram paralisadas as operações dos centros de distribuição – exceção para o CD do *ecommerce* – e escritório central, com 100% dos colaboradores passando ao regime de *home office*;
- Redução da jornada ou suspensão do contrato de trabalho – conforme a área – com adoção do benefício previsto na MP 936;
- Suspensão dos investimentos, mantendo-se apenas aquelas relacionados as iniciativas digitais, como o *omnichannel*, melhorias no site e desenvolvimento do app, de forma a otimizar o relacionamento com nossas clientes;
- Início de renegociação de todos os contratos da Companhia, com especial foco nos contratos de aluguel, buscando-se adequar a estrutura de SG&A o máximo possível a nova realidade de vendas;
- Desenvolvimento de novos canais para pagamento de faturas, com parcerias com supermercados e drogarias, além das já mencionadas melhorias nos canais digitais, inclusive com a utilização de sistemas robotizados via Whatsapp;
- Manutenção dos cronogramas de pagamento junto aos fornecedores apenas com renegociações pontuais envolvendo as carteiras para entrega futura, de forma a preservar a capacidade de abastecimento da cadeia; e
- Operações de captações de reperfilamento de operações financeiras no montante aproximado de R\$ 400 milhões de forma a garantir não somente a segurança financeira durante a paralisação das atividades, mas também a capacidade de retomada a partir da reabertura das lojas (*Evento Subsequente*).

Com característica também de *Evento Subsequente*, a Companhia iniciou em 17 de abril a reabertura gradual das suas operações. Tal processo, realizado em absoluta sintonia com o prescrito pelas diferentes legislações locais, e rígidos protocolos de segurança para colaboradores e clientes, somados ainda a uma leitura qualitativa da evolução dos parâmetros de risco em cada região, apresentava em meados do mês de maio o seguinte quadro: 70 lojas abertas para todas as operações, com escalas distintos em termos de horário de atendimento; 93 lojas com operação exclusiva para o recebimento de faturas; 115 lojas com operação interna exclusiva para *ship from store*.

# Mensagem da Administração

Acreditamos que tal processo de reabertura deverá ter continuidade nas próximas semanas, infelizmente, vinculado a dinâmica de evolução da pandemia da COVID-19 nos diferentes estados. A Companhia, sempre com base nos parâmetros de base legal, mas principalmente de segurança sanitária acima mencionados, manterá sua estratégia de retomada gradativa das atividades, ao mesmo tempo em que acelera seu relacionamento com clientes por meio digital, antecipando, assim, alguns capítulos de sua bem sucedida estratégia de omnicanalidade.

A Administração acredita ter tomado as medidas cabíveis para preservar a saúde das atividades e das pessoas envolvidas em suas operações. Na etapa de retomada que agora se inicia, envidaremos todos os esforços no sentido de preservar ao máximo possível os ganhos de eficiência operacional e de mercado conseguidos ao longo dos períodos pré-COVID19. Mais que isso, acreditamos que boa parte das otimizações na estrutura de SG&A ao longo desse período serão mantidas após a reabertura – vide ampla utilização do *home-office* nas áreas do escritório central e renegociação geral de contratos. Idem para as otimizações nos canais de relacionamento com cliente nas operações de PSF, e aceleração das iniciativas relacionadas à omnicanalidade, cujos resultados nos meses de abril e maio tem superado todas as expectativas. Finalmente, vale lembrar, mais uma vez, que o fato da Companhia ter 50% do seu parque de lojas instalado em ruas deverá ser um fator de diferenciação no período de retomada. Destaque-se que as lojas reabertas até o momento tem apresentado performance bem superior ao inicialmente esperado – em alguns casos superando as vendas do ano anterior.

## Destaques do 1T20

- **SSS de -4,4%. No período pré-COVID, crescimento em todo o período: janeiro (+7,3%), fevereiro (+15,2%) e março (+16,4%) – acumulado de 11,7%**, em processo de aceleração em relação a já positiva performance dos trimestres anteriores;
- **Ecommerce crescendo 47,3% no 1T20 – mesmo sobre base comparativa de +52,5% no 1T19;**
- **Operação de omnicanalidade em rápida expansão**, com Clique&Retire já representando 41% das vendas do *ecommerce* no período pré-COVID, e o *Ship from Store* em rápida expansão para 115 lojas;
- **Margem bruta de varejo em linha com a estratégia comercial** antes do fechamento das lojas;
- **Resultado de Produtos e Serviços Financeiros resiliente**, em linha com as projeções da Companhia para o período;
- **Carteiras de recebíveis robustas**, reflexo das melhores vendas nos períodos anteriores, e níveis de PDD ainda não afetados materialmente pelos reflexos da COVID-19;
- **Posição de Caixa saudável**, em função do aumento de capital realizado no final de 2019, e novas captações/rolagens realizadas pela Companhia.

# Indicadores Financeiros

Destaques Financeiros (R\$ mn)	1T19 Pró-forma	1T20	1T20 Pró-forma	Var (%)
<b>Receita líquida - Varejo</b>	<b>455,2</b>	<b>417,0</b>	<b>417,0</b>	<b>-8,4%</b>
<i>SSS</i>	<i>7,6%</i>	<i>-4,4%</i>	<i>-4,4%</i>	
<b>Lucro Bruto Varejo</b>	<b>228,8</b>	<b>186,2</b>	<b>186,2</b>	<b>-18,6%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>50,3%</i>	<i>44,7%</i>	<i>44,7%</i>	<i>-5,6 p.p.</i>
<b>SG&amp;A Varejo</b>	<b>(244,3)</b>	<b>(209,2)</b>	<b>(253,7)</b>	<b>3,8%</b>
<b>EBITDA Ajustado Varejo</b>	<b>(11,0)</b>	<b>(26,6)</b>	<b>(71,0)</b>	<b>n.s.</b>
<b>EBITDA PSF</b>	<b>55,0</b>	<b>40,3</b>	<b>40,3</b>	<b>-26,7%</b>
<b>EBITDA Ajustado Total</b>	<b>44,0</b>	<b>13,8</b>	<b>(30,7)</b>	<b>n.s.</b>

n.s. - não significativa

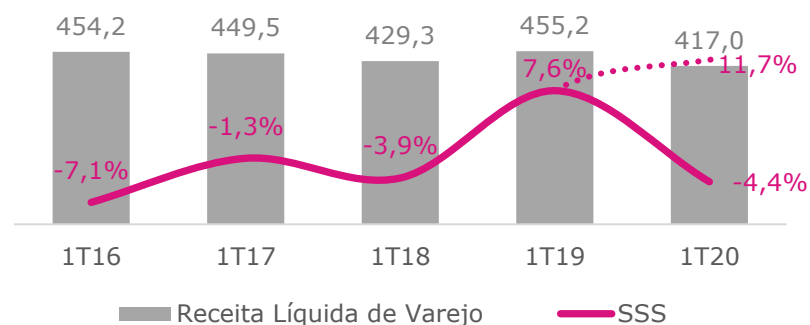


<sup>1</sup>A partir de janeiro de 2019 a Companhia adotou as normas contábeis do IFRS 16. Os resultados do 1T20 foram elaborados respeitando os pressupostos das novas normas, porém, na maioria dos demonstrativos optou-se pela apresentação do pró-forma com os resultados no modelo anterior, de forma a facilitar a comparabilidade. O impacto do IFRS 16 no balanço da Companhia pode ser observado nas Demonstrações Financeiras, e no slide 15 deste relatório - "IFRS 16 - Principais Impactos".

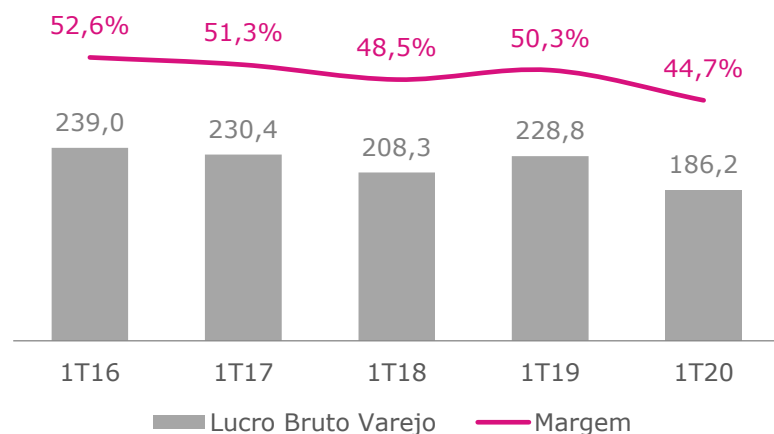
# Varejo

## Receita Líquida e Lucro Bruto

Receita Líquida (R\$ mn) e SSS (%)



Lucro Bruto (R\$ mn) e Margem Bruta (%)

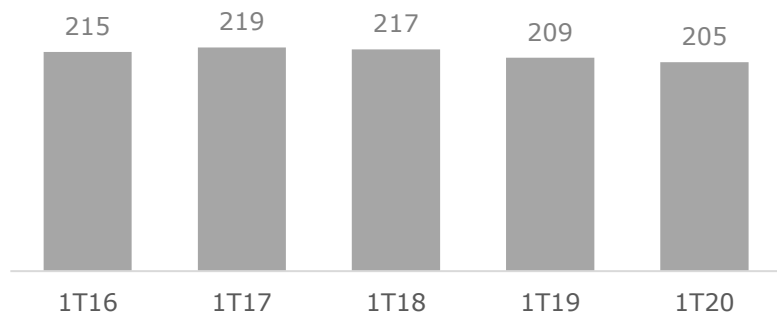


- **SSS de -4,4% no período, em função do fechamento gradual das lojas físicas a partir da segunda quinzena de março, em função do COVID-19;**
- **Em bases comparáveis – vendas em lojas apenas no período pré-COVID, o SSS teria alcançado 11,7% no 1T20, o melhor resultado dos últimos 4 anos, tendo todos os meses do período apresentado importante evolução: janeiro (7,3%), fevereiro (15,2%) e março (16,4%);**
- O *breakdown* de tal performance de SSS indica uma predominância de maior fluxo em lojas e nível de conversão em peças/ticket.
- **Vendas do e-commerce com crescimento de 47,3% - contra crescimento de 52,5% no 1T19, impulsionado pelo rollout do Clique&Retire, que totalizou 267 lojas no final do período;**
- **Margem Bruta de 44,7% (-5,6 p.p.), e Lucro Bruto com redução de 18,6%,** refletindo não só a menor margem mas também as menores vendas. Excluindo a reversão de provisão para estoques obsoletos do 1T19 (R\$ 17 milhões), a redução na margem bruta teria sido de 1,9 p.p.
- Vale destacar o maior impacto verificado no mês de março, em função da interrupção das operações exatamente no momento de início de vendas da nova coleção, normalmente vendida a preço cheio e com melhores margens.

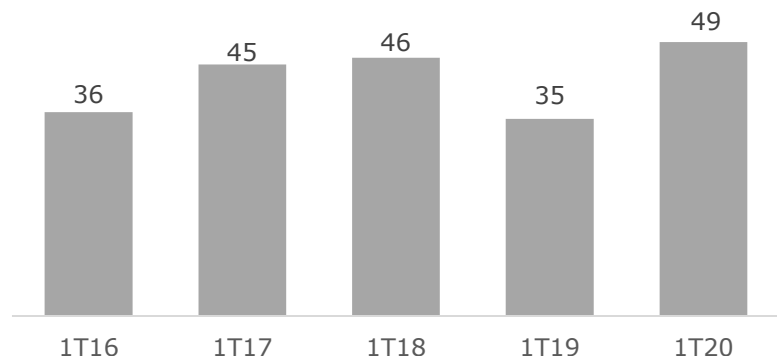
# Varejo

## Despesas Operacionais

### Despesas com Vendas (R\$ mn)



### Despesas Gerais e Administrativas (R\$ mn)



- **Despesas com Vendas totalizaram R\$ 205 milhões, redução de 2,1% a.a.**, refletindo mais uma vez os contínuos ganhos de eficiência;
- **Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 49 milhões, crescimento de 38,9%**, em função das maiores despesas com tecnologia relacionadas ao projeto *omnichannel* e provisões para remuneração variável.
- **Outras Receitas/Despesas Operacionais totalizaram um saldo negativo de R\$ 2,0 milhões**, impactadas negativamente pelas maiores provisões para contingências contabilizadas no período.



# Varejo

## Resultado da Operação

DRE Varejo (R\$mn)	1T19 Pró-forma	1T20	1T20 Pró-forma	Var (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>610,7</b>	<b>559,0</b>	<b>559,0</b>	<b>-8,5%</b>
<b>Tributos s/ Receita</b>	<b>(155,5)</b>	<b>(142,0)</b>	<b>(142,0)</b>	<b>-8,7%</b>
<i>% de tributos s/ rec. Bruta</i>	<i>-25,5%</i>	<i>-25,4%</i>	<i>-25,4%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>455,2</b>	<b>417,0</b>	<b>417,0</b>	<b>-8,4%</b>
<i>S.S.S.</i>	<i>7,6%</i>	<i>-4,4%</i>	<i>-4,4%</i>	
<b>CPV</b>	<b>(226,5)</b>	<b>(230,8)</b>	<b>(230,8)</b>	<b>1,9%</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>228,8</b>	<b>186,2</b>	<b>186,2</b>	<b>-18,6%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>50,3%</i>	<i>44,7%</i>	<i>44,7%</i>	<i>-5,6 p.p.</i>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(244,3)</b>	<b>(209,2)</b>	<b>(253,7)</b>	<b>3,8%</b>
- Despesas com Vendas	(209,1)	(160,9)	(204,7)	-2,1%
- Despesas Gerais e Adm.	(35,2)	(48,4)	(48,9)	38,9%
<b>Outras despesas/receitas Oper.</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(2,0)</b>	<b>n.s.</b>
<b>EBITDA AJUSTADO VAREJO</b>	<b>(11,0)</b>	<b>(26,6)</b>	<b>(71,0)</b>	<b>n.s.</b>

n.s. - não significativa

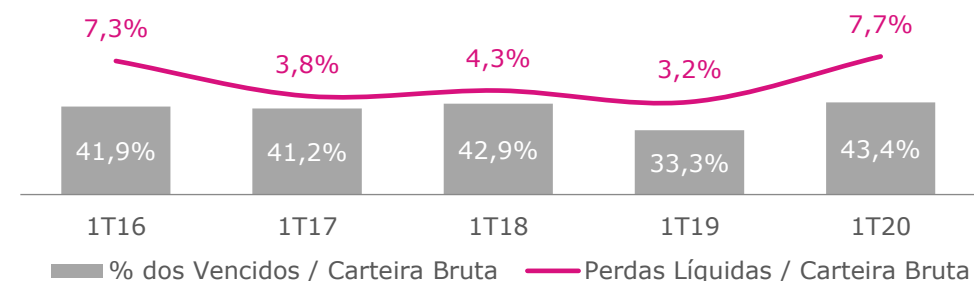
- **EBITDA Ajustado Varejo totalizou -R\$ 71,0 milhões no 1T20**, queda de R\$ 60 milhões comparado ao 1T19;
- A deterioração do resultado é decorrente principalmente do fechamento gradual de todas as lojas da rede a partir de 15/março, em função do COVID-19;
- A distorção na base comparativa do lucro bruto – em 2019 foi impactado positivamente por reversões de provisões, de R\$ 17 milhões – associada às maiores provisões para remuneração variável no G&A também contribuíram para a piora dos resultados.

# Produtos e Serviços Financeiros - PL

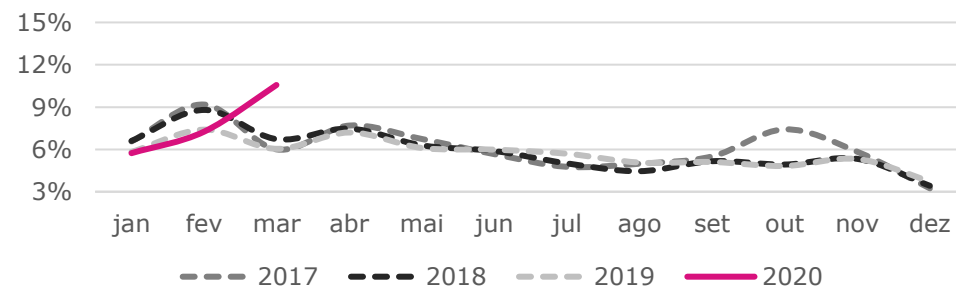
- A participação dos cartões (Marisa + *Co-Branded*) nas vendas do trimestre atingiu 39,7%, estável com relação ao 1T19.
- A Receita de Juros, líquida de *funding*, alcançou R\$57,6 milhões, redução de 4,7% em relação ao 1T19, refletindo principalmente a interrupção gradual das operações a partir do dia 15/mar. Já a receita de serviços financeiros sofreu redução de 3,7% ante o período anterior, também reflexo do menor período de operação das lojas.
- As Perdas, líquidas de recuperações, apresentaram aumento de 179,5% ante o 1T19, e como percentual sobre a carteira atingiram 7,7%.
- Tal resultado foi impactado por três fatores: menores recuperações, em função da venda de carteira no final de 2019; aumento de PDD devido aos impactos do COVID-19; e reversão de IFRS-9 em R\$ 14 milhões no 1T19.
- Os indicadores prospectivos de inadimplência (EFFICC) apresentaram aumento no final do período, devido ao efeito combinado da desaceleração na entrada de novos contratos e leve piora das rolagens.

Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mn)	1T19	1T20	Var (%)
<b>Cartão Private Label</b>			
Receita de Juros Líquida de Funding	60,4	57,6	-4,7%
Receita de Serviços Financeiros	40,5	39,0	-3,7%
Perda Líquida de Recuperações	(16,2)	(45,2)	179,5%
<b>Margem de Contribuição - Private Label</b>	<b>84,8</b>	<b>51,4</b>	<b>-39,3%</b>

## Perda sobre Carteira



## EFFICC

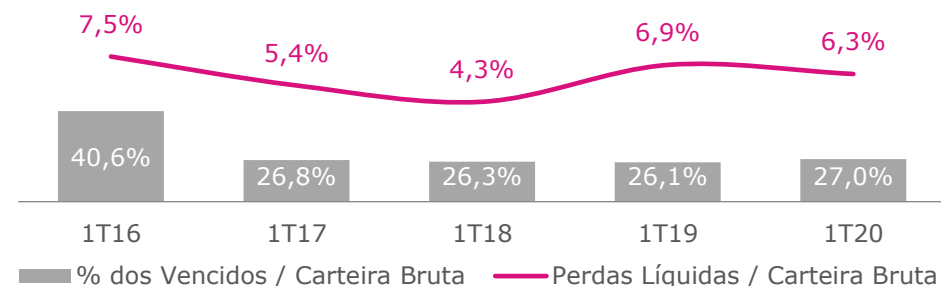


# Produtos e Serviços Financeiros - EP

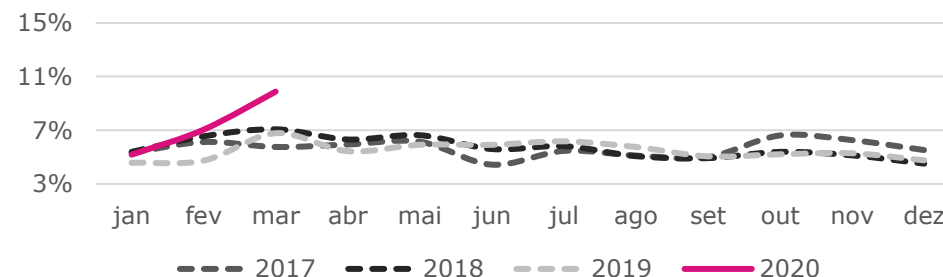
- A Receita de Juros, líquida de custos de captação, totalizou R\$40,0 milhões, crescimento de 44,1% ante o 1T19, devido ao aumento da carteira do produto – de 14,2% a.a. – reflexo das melhores vendas na operação de varejo nos últimos períodos.
- As Perdas, líquidas de recuperações, por sua vez, totalizaram R\$12,3 milhões, aumento de 3,4% em relação ao 1T19, ou 6,3% em relação a carteira, em linha com os níveis históricos do produto.
- Os indicadores prospectivos de inadimplência (EFFICC) obtiveram aumento em março, devido ao efeito combinado de interrupção na entrada de novos contratos e leve piora nas rolagens.

Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mn)	1T19	1T20	Var (%)
<b>Empréstimo Pessoal</b>			
Receita de Juros do EP, Líquida de Funding	27,8	40,0	44,1%
Perda Líquida de Recuperações	(11,9)	(12,3)	3,4%
<b>Margem de Contribuição - EP</b>	<b>15,8</b>	<b>27,7</b>	<b>74,8%</b>

## Perda sobre Carteira



## EFFICC



# Produtos e Serviços Financeiros

## Resultado da Operação

Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mn)	1T19	1T20	Var (%)
<b>Cartão Private Label</b>			
Receita de Juros Líquida de Funding	60,4	57,6	-4,7%
Receita de Serviços Financeiros	40,5	39,0	-3,7%
Perda Líquida de Recuperações	(16,2)	(45,2)	179,5%
<b>Margem de Contribuição - Private Label</b>	<b>84,8</b>	<b>51,4</b>	<b>-39,3%</b>
<b>Empréstimo Pessoal</b>			
Receita de Juros do EP, Líquida de Funding	27,8	40,0	44,1%
Perda Líquida de Recuperações	(11,9)	(12,3)	3,4%
<b>Margem de Contribuição - EP</b>	<b>15,8</b>	<b>27,7</b>	<b>74,8%</b>
<b>Margem de Contribuição Cartão Co-Branded</b>			
Custos e Despesas Operacionais	(71,1)	(64,2)	-9,7%
<b>EBITDA PSF</b>	<b>54,9</b>	<b>40,3</b>	<b>-26,5%</b>

- **Cartão Co-Branded:** a Margem de Contribuição do produto totalizou R\$ 25,4 milhões, *flat* em relação ao 1T19.
- **Custos e Despesas Operacionais** alcançaram R\$ 64,2 milhões, redução de 9,7% a.a., demonstrando os contínuos ganhos de eficiência da operação.
- **EBITDA do PSF** apresentou redução de 26,5% em relação ao 1T19, refletindo o menor resultado do PL, impactado pela maior PDD e menores recuperações no período. Na ponta oposta, o produto EP apresentou importante crescimento de 75% de sua margem de contribuição, fruto de uma combinação de maiores receitas e menores níveis de perdas líquidas.



# Contas a Receber

Contas a receber de clientes (R\$ mn)	mar/18	mar/19	mar/20
<b>Private Label - carteira bruta</b>	<b>465,9</b>	<b>504,8</b>	<b>584,2</b>
Em dia:	266,0	336,6	330,6
% Em dia s/ Total	57,1%	66,7%	56,6%
Vencidas:	199,9	168,2	253,6
% Vencida s/ Total	42,9%	33,3%	43,4%
Saldo da PDD	(54,9)	(64,4)	(111,0)
Private Label - carteira líquida	411,0	440,4	473,2
<b>Empréstimo pessoal - carteira bruta</b>	<b>173,0</b>	<b>171,7</b>	<b>196,1</b>
Em dia:	127,6	126,9	143,1
% Em dia s/ Total	73,7%	73,9%	73,0%
Vencidas:	45,5	44,8	53,0
% Vencida s/ Total	26,3%	26,1%	27,0%
Saldo da PDD	(38,2)	(32,0)	(35,1)
Empréstimo Pessoal - carteira líquida	134,8	139,7	161,0
<b>Outras contas a receber</b>	<b>52,3</b>	<b>104,2</b>	<b>50,4</b>
<b>Ajuste a valor presente</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(1,4)</b>
<b>Carteira de contas a receber, líquida</b>	<b>595,1</b>	<b>681,2</b>	<b>683,3</b>

Nota 1: Carteiras apresentadas na **Visão de Produto**, não correspondendo, portanto, a visão contábil por empresa apresentada nas DFs

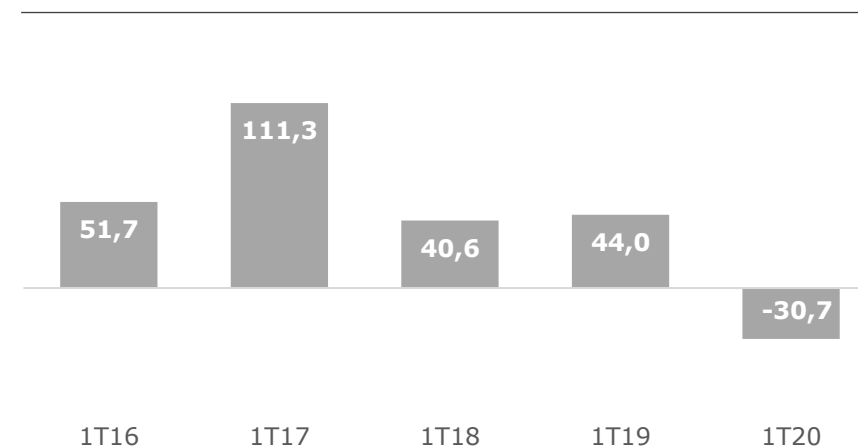
Nota 2: Devido à securitização da carteira com juros do PL na SAX, houve aumento nas faixas de atraso da carteira, com período mais longo para contabilização de perda.

- **Private Label:** a carteira bruta do Private Label encerrou mar/20 em R\$ 584,2 milhões, crescimento de 15,7% ante mar/19, reflexo das melhores vendas durante o período pré-COVID. O aumento na carteira vencida (50,7%) e níveis de provisão são devidos à reestruturação das carteiras ocorrida em julho de 2018, vide nota de rodapé.
- **Empréstimo Pessoal:** a carteira bruta do Empréstimo Pessoal em mar/20 totalizou R\$ 196,1 milhões, com crescimento de 14,2% em relação a mar/19, refletindo os melhores níveis de produção do produto. O nível de vencidos desse portfólio permaneceu absolutamente em linha com os níveis verificados nos anos anteriores.

# EBITDA Ajustado Total

EBITDA Ajustado Total (R\$mn)	1T19	1T20	1T20 Pró-forma
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>(32,4)</b>	<b>(107,1)</b>	<b>(87,1)</b>
(+) Imposto de Renda e CSLL	18,7	11,0	11,0
(+) Financeiras, Líquidas	24,1	33,7	19,5
(+) Depreciação e Amortização	28,6	77,8	27,6
<b>EBITDA TOTAL</b>	<b>39,1</b>	<b>15,4</b>	<b>(29,1)</b>
(+) Plano de opção de compra de ações	(0,4)	(2,8)	(2,8)
(+) Baixa de ativo imobilizado	5,3	1,4	1,4
<b>EBITDA AJUSTADO TOTAL</b>	<b>44,0</b>	<b>13,9</b>	<b>(30,6)</b>

**EBITDA Ajustado Total** (ex-IFRS 16)



De acordo com o previsto no art. 4º da Instrução CVM nº 527, a Companhia optou por divulgar o EBITDA Ajustado visando demonstrar a informação que melhor reflete a geração operacional bruta de caixa em suas atividades. Tais ajustes se fundamentam em: a) o Plano de Opções de Compra de Ações - corresponde ao valor justo dos respectivos instrumentos financeiros, registrado em uma base "pro rata temporis", durante o período de aquisição do direito ao exercício e tem como contrapartida a Reserva de Capital do Patrimônio Líquido e, portanto, não representa saída de caixa; e b) a Baixa de Ativo Imobilizado refere-se aos resultados apurados na venda ou baixa de ativos fixos, na sua maior parte, sem nenhum impacto no caixa.

- O EBITDA Ajustado 1T20 apresentou redução de R\$ 75,0 milhões em relação ao 1T19, refletindo principalmente o menor resultado da operação de varejo, impactada negativamente pelo fechamento das lojas ao final do mês de março.

# Endividamento Líquido

	1T19 Pró-forma	1T20 Pró-forma
<b>Composição da Dívida Líquida</b>		
Dívida bruta	939,3	663,7
Dívida de curto prazo	368,5	271,1
(-) Cash collateral	(86,2)	-
Dívida de longo prazo	657,0	392,6
Caixa e aplicações financeiras	269,3	272,4
<b>Dívida líquida (A)</b>	<b>670,0</b>	<b>391,3</b>
Patrimônio líquido (B)	933,6	1.324,0
Capital total (A+B)	1.603,6	1.715,3
<b>Alavancagem Financeira</b>		
Dívida bruta / (Dív. bruta + PL)	50%	33%
Dívida líquida / (Dív. líquida + PL)	42%	23%
Dívida líquida / EBITDA L12M (x)	1,5x	3,3x

Nota: EBITDA L12M é calculado com base no EBITDA Ajustado.

- No final do 1T20, a Companhia apresentava endividamento líquido de R\$ 391,3 milhões, R\$ 278,7 milhões abaixo do 1T19, em função dos efeitos do *follow on* realizado em dez/19;
- Também como resultado do processo de capitalização, alavancagem do balanço da Companhia apresentou redução de 50% para 33%. Já a relação dívida líquida/EBITDA passou de 1,5x para 3,3x no 1T20, em função da redução abrupta do EBITDA, impactado pelos efeitos do COVID-19.

# Resultado Financeiro

Despesas e Receitas Financeiras - R\$ mn	1T19 Pró-forma	1T20	1T20 Pró-forma
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(34,2)</b>	<b>(41,8)</b>	<b>(27,5)</b>
Despesa com juros e Correção Monetária	(14,6)	(11,3)	(11,3)
AVP	(15,7)	(10,4)	(10,4)
Instrumentos Financeiros e outros	(3,8)	(5,9)	(5,9)
Impacto IFRS 16	-	(14,3)	-
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>10,1</b>	<b>8,0</b>	<b>8,0</b>
Rendimento de Aplicações e Correção Monetária	10,0	7,5	7,5
Outros	0,1	0,6	0,6
<b>Total</b>	<b>(24,1)</b>	<b>(33,7)</b>	<b>(19,5)</b>

- Resultado financeiro com redução de 19,3%, impactado positivamente pelas menores despesas com dívida estrutural – resultado da capitalização ocorrida em dezembro/19.





# Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA (R\$ Milhares)	2019 Pró-forma	2020 Pró-forma
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>44.014</b>	<b>13.877</b>
- IR, CSLL e outros	(31.840)	(38.892)
<b>GERAÇÃO BRUTA DE CAIXA</b>	<b>12.174</b>	<b>(25.014)</b>
Capital de Giro	(131.292)	(159.126)
Investimentos	(15.445)	(9.110)
<b>GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA</b>	<b>(134.563)</b>	<b>(193.251)</b>
Equity	(1.487)	11.077
Debt	6.559	(292.010)
<b>VARIAÇÃO FINAL DE CAIXA</b>	<b>(129.491)</b>	<b>(474.184)</b>
Saldo Inicial de Caixa	396.735	725.498
Saldo Final de Caixa	267.244	251.314
<b>Dívida Líquida</b>	670.014	391.307
<b>Dívida Líquida/EBITDA L12M</b>	1,5x	3,3x

- A geração de caixa operacional foi impactada negativamente pela redução no EBITDA do período, em parte compensada pela menor alocação em investimentos.
- A alavancagem da Companhia foi impactada pela redução do EBITDA LTM.

## Resultado Operacional Consolidado – R\$ mil

CONSOLIDADO	1T19 Pró-forma	1T20	1T20 Pró-forma	Var (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>770.194</b>	<b>723.849</b>	<b>723.849</b>	<b>-6,0%</b>
Receita Bruta - Varejo	610.695	559.001	559.001	-8,5%
Receita Bruta - PSF	159.499	164.848	164.848	3,4%
<b>Tributos s/ Receita</b>	<b>(165.580)</b>	<b>(152.073)</b>	<b>(152.073)</b>	<b>-8,2%</b>
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>604.615</b>	<b>571.775</b>	<b>571.775</b>	<b>-5,4%</b>
Receita Líquida - Varejo	455.239	417.008	417.008	-8,4%
Receita Líquida - PSF	149.376	154.767	154.767	3,6%
<b>CPV</b>	<b>(299.963)</b>	<b>(313.467)</b>	<b>(313.467)</b>	<b>4,5%</b>
CPV - Varejo	(226.457)	(230.804)	(230.804)	1,9%
CPV - PSF	(73.506)	(82.663)	(82.663)	12,5%
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>304.652</b>	<b>258.309</b>	<b>258.309</b>	<b>-15,2%</b>
Lucro Bruto - Varejo	228.781	186.204	186.204	-18,6%
Lucro Bruto - PSF	75.870	72.104	72.104	-5,0%
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(259.176)</b>	<b>(239.002)</b>	<b>(283.432)</b>	<b>9,4%</b>
Despesas com Vendas - Varejo	(209.062)	(160.873)	(204.749)	-2,1%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(35.218)	(48.374)	(48.927)	38,9%
Despesas Gerais e Administrativas - PSF	(14.896)	(29.755)	(29.755)	n.s.
<b>Outras Despesas e Receitas Oper.</b>	<b>(6.396)</b>	<b>(3.944)</b>	<b>(3.944)</b>	<b>-38,3%</b>
- Depreciação e Amortização	(28.617)	(77.802)	(27.636)	-3,4%
<b>Lucro Operacional antes do Result. Fin.</b>	<b>10.461</b>	<b>(62.439)</b>	<b>(56.703)</b>	<b>n.s.</b>
- Financeiras, Líquidas	(24.107)	(33.719)	(19.462)	-19,3%
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	<b>(13.646)</b>	<b>(96.159)</b>	<b>(76.165)</b>	<b>n.s.</b>
- Imposto de Renda e Contribuição Social	(18.721)	(10.954)	(10.954)	-41,5%
<b>Lucro Líquido Pró-forma (Comparável)</b>	<b>(32.367)</b>	<b>(107.113)</b>	<b>(87.119)</b>	<b>n.s.</b>
- Impacto IFRS 16	(8.498)	-	(19.993)	
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(40.865)</b>	<b>(107.113)</b>	<b>(107.113)</b>	<b>n.s.</b>

n.s. - não significativa

- **Resultado Líquido:** a Companhia apresentou no 1T20 um resultado R\$ 66 milhões abaixo do apresentado no ano anterior, principalmente devido aos impactos do COVID-19 em suas operações a partir da segunda quinzena de março, conforme descrito nas seções anteriores.

# Balanço Patrimonial– R\$ mil

<b>ATIVO (R\$ milhares)</b>	<b>mar/19</b>	<b>mar/20</b>	<b>Var (%)</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.779.294</b>	<b>1.853.788</b>	<b>4,2%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	267.244	251.314	-6,0%
Títulos e valores mobiliários	1.079	407	-62,3%
Instrumentos financeiros	1.005	20.635	n.s.
Contas a receber de clientes	681.220	683.270	0,3%
Estoques	457.326	537.071	17,4%
Impostos a recuperar	216.299	287.569	33,0%
Imp. Renda e Cont. Social	88.753	-	n.s.
Outros créditos	66.368	73.522	10,8%
Partes relacionadas	-	-	n.s.
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
IR e CSLL diferidos	65.021	66.997	3,0%
Impostos a recuperar	547.889	547.207	-0,1%
Depósitos judiciais	124.143	135.031	8,8%
Títulos e valores mobiliários	86.206	-	n.s.
Investimentos	-	-	n.s.
Imobilizado	206.773	163.920	-20,7%
Intangível	121.765	103.961	-14,6%
Ativo de Direito de Uso	656.319	547.216	-16,6%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.808.116</b>	<b>1.564.332</b>	<b>-13,5%</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.587.410</b>	<b>3.418.120</b>	<b>-4,7%</b>

n.s. - não significativa

<b>PASSIVO (R\$ milhares)</b>	<b>mar/19</b>	<b>mar/20</b>	<b>Var (%)</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.369.720</b>	<b>1.051.586</b>	<b>-23,2%</b>
Fornecedores	367.956	318.218	-13,5%
Fornecedores Convênio	111.736	61.402	-45,0%
Empréstimos e financiamentos	369.069	271.082	-26,5%
Financiamento por Arrendamento	212.526	152.696	-28,2%
Salários, provisões e contr. sociais	75.260	93.758	24,6%
Impostos a recolher	25.878	19.388	-25,1%
Instrumentos financeiros	-	-	n.s.
Aluguéis a pagar	19.514	5.050	-74,1%
Imp. Renda e Cont. Social	23.962	17.841	-25,5%
Receita diferida	16.733	17.614	5,3%
Dividendos e juros sobre cap. próprio a pagar	6.736	-	n.s.
Partes relacionadas	1.401	-	n.s.
Outras obrigações	138.949	94.537	-32,0%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.284.114</b>	<b>1.042.564</b>	<b>-18,8%</b>
Empréstimos e financiamentos	657.018	392.581	-40,2%
Financiamento por Arrendamento	452.186	436.009	-3,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	4.209	n.s.
Provisão p/ litígios e demandas judiciais	123.435	148.666	20,4%
Receita diferida	51.475	35.084	-31,8%
Outras obrigações	-	26.015	n.s.
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO (PL)</b>	<b>933.576</b>	<b>1.323.970</b>	<b>41,8%</b>
Capital social	899.597	1.447.349	60,9%
Ações em Tesouraria	(1.296)	(1.099)	-15,2%
Reservas de lucros	73.189	79.925	9,2%
Reserva de opção de ações	2.338	9.112	n.s.
Outros resultados abrangentes	613	8.158	n.s.
Lucros acumulados	(40.865)	(219.475)	n.s.
<b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>	<b>3.587.410</b>	<b>3.418.120</b>	<b>-4,7%</b>

# Fluxo de Caixa Indireto

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	1T19	1T20
<b>Prejuízo/lucro líquido do período</b>	<b>(40.865)</b>	<b>(107.114)</b>
<b>Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:</b>		
Depreciação e amortização	22.234	27.636
Arrendamento operacional IFRS 16	51.320	50.166
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	5.383	850
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	(15.922)	(7.659)
(Reversão) provisão para perdas dos estoques e AVP	(22.805)	(11.094)
Provisão para perdas do imobilizado e intangível	-	516
Encargos sobre IFRS 16	-	14.258
Plano de opção de compra de ações (stock option)	(414)	(2.848)
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	13.889	22.827
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.323	1.960
Instrumentos Financeiros	(519)	(6.586)
Provisão para litígios e demandas judiciais	11.419	6.322
<b>(Aumento) redução nos ativos operacionais:</b>		
Contas a receber de clientes	85.599	196.989
Estoques	(73.222)	(84.307)
Títulos e valores mobiliários	10.446	57.119
Tributos a recuperar	114.447	(8.032)
Depósitos judiciais	(353)	(1.627)
Instrumentos Financeiros	(1.005)	-
Outros créditos	(13.558)	(14.944)

(Cont.)



## Fluxo de Caixa Indireto (Cont.)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	1T19	1T20
<b>Aumento (redução) nos passivos operacionais:</b>		
Fornecedores	5.193	(109.003)
Fornecedores convênio	(15.724)	(46.675)
Operações de crédito	49.870	-
Tributos a recolher	(128.622)	(26.784)
Instrumentos Financeiros	-	(1.081)
Receita diferida	(3.015)	(2.741)
Salários, provisões e encargos sociais	(3.665)	(12.117)
Partes relacionadas	734	-
Provisão de litígios e demandas judiciais	(1.185)	(2.671)
Aluguéis a pagar	(12.049)	(18.371)
Outras obrigações	(22.059)	(26.960)
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>20.875</b>	<b>(111.971)</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social pagos</b>	<b>(38.389)</b>	<b>(2.905)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>(17.514)</b>	<b>(114.876)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>	<b>(15.046)</b>	<b>(10.476)</b>
Aquisição de imobilizado	(2.610)	(4.595)
Aquisição de ativo intangível	(12.436)	(5.881)
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(107.860)</b>	<b>(348.832)</b>
Captação de empréstimos e financiamentos	105.000	55.822
Amortização de empréstimos e financiamentos	(143.948)	(351.733)
Juros pagos	(15.056)	(13.144)
Aumento de Capital	-	4.654
Amortização do Financiamento por arrendamento	(53.856)	(44.431)
<b>VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES</b>	<b>(140.420)</b>	<b>(474.184)</b>
<b>No início do exercício</b>	<b>396.735</b>	<b>725.498</b>
<b>No fim do exercício</b>	<b>256.315</b>	<b>251.314</b>

# Destques Operacionais

Destques Operacionais	1T19	1T20	Var (%)
Número Total de Lojas - final do período	359	354	-1,4%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - final do período	386,7	383,5	-0,8%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - média do período	391,2	383,5	-2,0%
Cartão Private Label (**)			
Contas aptas (mil contas)	11.042	11.314	2,5%
Contas ativas (mil contas)	1.632	1.641	0,5%
Cartão Co-Branded (**)			
Contas aptas (mil contas)	1.044	1.040	-0,4%
Contas ativas (mil contas)	982	998	1,7%
Participação dos Cartões nas Vendas de Varejo	39,8%	39,7%	0,0 p.p.
Cartão Private Label	34,7%	34,2%	-0,5 p.p.
Cartão Co-Branded	5,1%	5,5%	0,5 p.p.



\*\*) Contas Aptas: número total de CPFs registrados, excluídos os cancelados e bloqueados. Tanto no caso do Private Label quanto no caso do Co-branded (dentro da Marisa), Contas Ativas são aquelas que realizaram compras na Marisa nos últimos seis meses. Em média cada Conta Apta do Private Label contém 1,13 cartões aptos (considerando o titular mais cartões adicionais), e 1,16 no caso do Co-Branded





marisa

May 28, 2020

# 1Q20 RESULTS

**Conference Call:**

**May 29** at 1pm (ET) / 2pm (BZT)

**Dial-in:** (+1) 786 837 9597 // (+44) 20 3318 3776

Access Code: Marisa // Webcast: [ir.marisa.com.br](http://ir.marisa.com.br)



# Management's message

**São Paulo, May 28, 2020** – Marisa Lojas SA (“Marisa” or “Company”) – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), apparel and lingerie retailer, announces today the results of the 1st quarter of 2020 (1Q20).

The year 2020 started with very positive prospects for Marisa Lojas S/A. Keeping the dynamics verified throughout 2019, same store sales (SSS), in 1Q20, considering only the comparable period in which the stores were open, grew **11.7%**, reflecting again the good assertiveness of the collections, flow growing in stores and another period of exceptional ecommerce performance.

The health and economic crisis, which began in the second half of March, with the arrival of COVID-19 in Brazil, meant that the Company had to quickly adjust its trajectory in order to deal with such an event, which in addition to a immeasurable potential to harm the health of the population and also the companies, has as an aggravating factor the introduction of an unprecedented degree of unpredictability for the development of economic activity in general.

Aware of this scenario, Management created, in February, a Crisis Committee in direct connection with the Company's Board of Directors. Thus, based on information on the evolution of the pandemic and definitions emanating from the various government agencies involved in the editing of rules and guidelines, this committee started to subsidize management with daily information, supporting agile decision-making. The measures adopted focused on ensuring the SAFETY OF PEOPLE and the PRESERVATION OF THE BUSINESS, can be summarized as follows:

- Temporary removal of employees belonging to the risk group, and creation of security protocols for the operation of stores and DC's, starting in February, when the first groups for working in home office were also defined;;
- Gradual closure of all chain stores, culminating in the total closure of operations on March 20, when the operations of the distribution centers were also stopped - except for the ecommerce DC - and the central office, with 100% of employees working in a home office regime;

# Management's message

- Workload reduction or suspension of the employment contract - depending on the area - with the adoption of the benefit provided by MP 936;
- Suspension of investments, maintaining only those related to digital initiatives, such as omnichannel, website improvements and app development, in order to optimize the relationship with our customers;
- Beginning of renegotiation of all the Company's contracts, with a special focus on rental contracts, seeking to adapt the SG&A structure as much as possible to the new sales reality;
- Development of new channels for invoices payment, with partnerships with supermarkets and drugstores, in addition to the already mentioned improvements in digital channels, including the use of robotic systems via Whatsapp;
- Maintenance of payment schedules with suppliers only with occasional renegotiations involving portfolios for future delivery, in order to preserve the supply capacity of the chain; and
- Funding operations for the re-profiling of financial operations in the amount of approximately R\$ 400 million in order to guarantee not only financial security during the interruption of activities, but also the ability to resume sales on the reopening of stores (*Subsequent Event*).

Also as a Subsequent Event, the Company started on April 17 the gradual reopening of its operations. This process, carried out in complete harmony with the prescribed by different local laws, and strict safety protocols for employees and customers, added to a qualitative reading of the evolution of risk parameters in each region, presented in the middle of May the following table: 70 stores open for all operations, with different scales in terms of opening hours; 93 stores with exclusive operation to invoices payment; 115 stores with exclusive internal operation for ship from store.

# Management's message

We believe that this reopening process should continue in the coming weeks, unfortunately, linked to the dynamics of the evolution of the COVID-19 pandemic in the different states. The Company, always based on the parameters of legal basis, but mainly on health security mentioned above, will maintain its strategy of gradual resumption of activities, while accelerating its relationship with customers through digital platforms, thus anticipating some chapters of its successful omnichannel strategy.

Management believes it has taken appropriate measures to preserve the health of its activities and the people involved in its operations. In the resumption phase that now begins, we will make every effort to preserve as much as possible the gains in operational and market efficiency achieved over pre-COVID period. More than that, we believe that a good part of the optimizations in the SG&A structure over this period will be maintained after the reopening - see widespread use of home office for some areas of the central office and general renegotiation of contracts. That also for optimizations in customer relationship channels of FPS operations, and acceleration of omnichannel-related initiatives, whose results in April and May have exceeded all expectations. Finally, it is worth remembering, once again, that the fact that the Company has 50% of its store chain in streets should be a differentiating factor in the recovery period. It should be noted that the stores that have been reopened so far have performed much better than initially expected - in some cases increasing from previous year sales.



# 1Q20 Highlights

- **SSS of -4.4%. In the pre-COVID period, growth throughout the period: January (+7.3%), February (+15.2%) and March (+16.4%) - accumulated +11.7%**, in an accelerating process in relation to the already positive performance of the previous quarters;
- **E-commerce sales grew by 47.3% - against 52.5% growth in 1Q19;**
- **Expanding omnichannel operation**, with Click&Collect already representing 41% of ecommerce sales in the pre-COVID period, and Ship from Store expanding rapidly to 115 stores;
- **Gross retail margin in line with commercial strategy** before the closing of stores;
- **Resilient result of Financial Products and Services**, in line with Company's projections for the period;
- **Robust receivables portfolios**, reflecting better sales in previous periods, and provisions for losses levels not yet materially affected by the impacts of COVID-19;
- **Healthy cash position**, due to the capital raise carried out at the end of 2019, and new financing/rollovers made by the Company.

# Financial Indicators

Financial Highlights (R\$ mn)	1Q19 Proforma	1Q20	1Q20 Proforma	Chg. (%)
<b>RETAIL NET REVENUES</b>	<b>455.2</b>	<b>417.0</b>	<b>417.0</b>	<b>-8.4%</b>
<i>SSS</i>	<i>7.6%</i>	<i>-4.4%</i>	<i>-4.4%</i>	
<b>Retail Gross Profit</b>	<b>228.8</b>	<b>186.2</b>	<b>186.2</b>	<b>-18.6%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>50.3%</i>	<i>44.7%</i>	<i>44.7%</i>	<i>-5.6 p.p.</i>
<b>Retail SG&amp;A</b>	<b>(244.3)</b>	<b>(209.2)</b>	<b>(253.7)</b>	<b>3.8%</b>
<b>Retail Adjusted EBITDA</b>	<b>(11.0)</b>	<b>(26.6)</b>	<b>(71.0)</b>	<b>n.m.</b>
<b>FPS EBITDA</b>	<b>55.0</b>	<b>40.3</b>	<b>40.3</b>	<b>-26.7%</b>
<b>Total Adjusted EBITDA</b>	<b>44.0</b>	<b>13.8</b>	<b>(30.7)</b>	<b>n.m.</b>

n.m. - non-meaningful

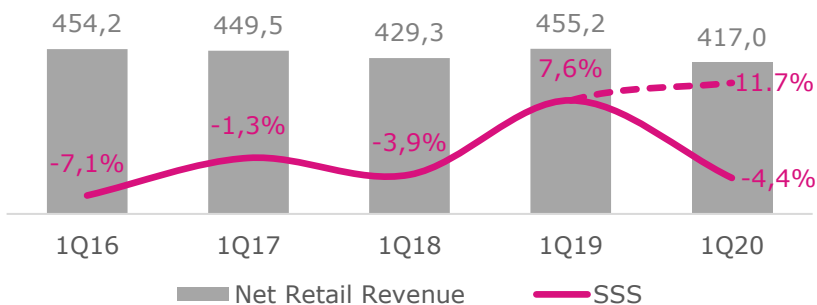


<sup>1</sup>In the beginning of January 2019, the Company adopted the accounting standards of IFRS 16. The results of 1Q20 were prepared in accordance with the assumptions of the new standards, but on this Press Release in most of the statements the proforma results were presented, in order to facilitate comparability. The impact of IFRS 16 on the Company's balance sheet can be observed in the Financial Statements, and in slide 15 of this report - "IFRS 16 - Main Impacts".

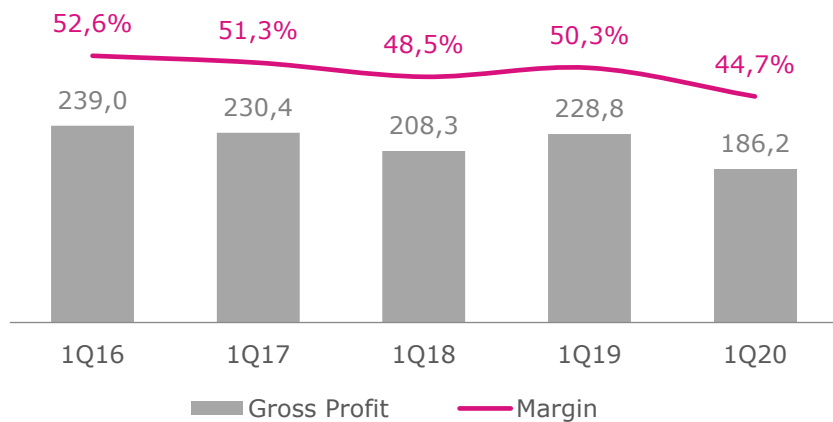
# Retail

## Net Revenue and Gross Profit

**Net Revenue** (R\$ mn) and **SSS** (%)



**Gross Profit** (R\$ mn) and **Gross Margin** (%)



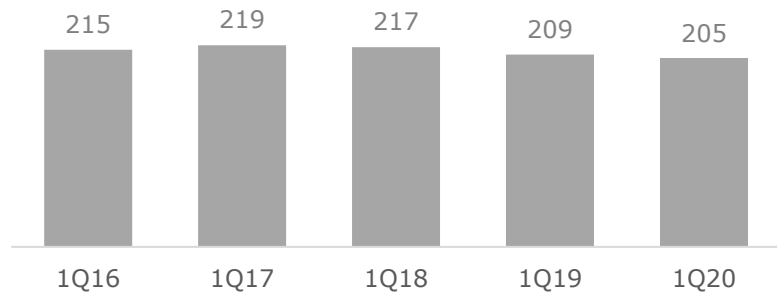
- **SSS of -4.4%**, due to the gradual closing of physical stores from the second half of March, as consequence of COVID-19;
- **On a comparable basis – sales of physical stores in the pre-COVID period, SSS would have reached 11.7% in 1Q20, the best result in the last 4 years**, with every month of the period showing an important evolution: January (7.3%), February (15.2%) and March (16.4%);
- The breakdown of such SSS performance indicates predominance of greater traffic in stores and level of conversion into items/ticket;
- **E-commerce sales grew by 47.3% - against 52.5% growth in 1Q19**, driven by the rollout of the Click&Collect, which totaled 267 stores at the end of the period.
- **Gross Margin of 44.7% (-560bps), and Gross Profit with a reduction of 18.6%**, reflecting not only the lower margin but also the lower sales. Excluding the reversal of the provision for obsolete inventories in the 1Q19 (R\$ 17 million), the reduction in gross margin would have been 190bps.
- It is worth noting the greater impact seen in March, due to the interruption of operations exactly when would begin the sales of the new collection, normally sold at full price and with better margins.

# Retail

## Operating Expenses

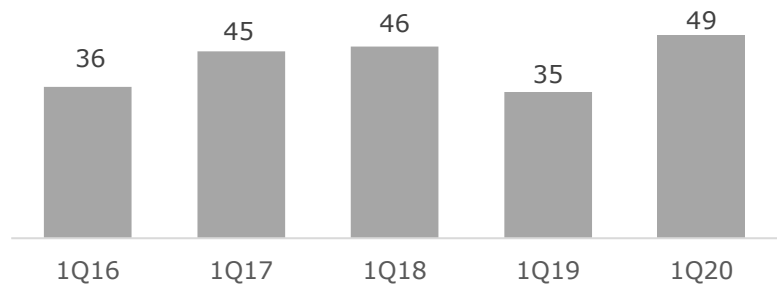
### Selling Expenses (R\$ mn)

---



### General and Administrative Expenses (R\$ mn)

---



- **Selling Expenses totaled R\$ 205 mn, decreasing 2.1% y/y,** reflecting once more the continuous efficiency gain.
- **General and Administrative Expenses totaled R\$ 49 mn, an increase of 38,9%,** due to higher expenses with technology related to the omnichannel project and provisions for variable remuneration.
- **Other Operating Revenues/Expenses totaled a negative balance of R\$ 2.0 million,** negatively impacted by the higher provisions for contingencies recorded in the period.

# Retail

## Operation Results

Retail P&L (R\$m)	1Q19 Proforma	1Q20	1Q20 Proforma	Chg. (%)
<b>GROSS REVENUE</b>	<b>652.5</b>	<b>559.0</b>	<b>559.0</b>	<b>-14.3%</b>
<b>Taxes on Sales</b>	<b>(197.3)</b>	<b>(142.0)</b>	<b>(142.0)</b>	<b>-28.0%</b>
<i>% taxes/gross revenues</i>	<i>-30.2%</i>	<i>-25.4%</i>	<i>-25.4%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>
<b>NET REVENUE</b>	<b>455.2</b>	<b>417.0</b>	<b>417.0</b>	<b>-8.4%</b>
<i>S.S.S.</i>	<i>7.6%</i>	<i>-4.4%</i>	<i>-4.4%</i>	
<b>CoGS</b>	<b>(226.5)</b>	<b>(230.8)</b>	<b>(230.8)</b>	<b>1.9%</b>
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>228.8</b>	<b>186.2</b>	<b>186.2</b>	<b>-18.6%</b>
<i>Gross margin</i>	<i>50.3%</i>	<i>44.7%</i>	<i>44.7%</i>	<i>-5.6 p.p.</i>
<b>OpEx</b>	<b>(244.3)</b>	<b>(209.2)</b>	<b>(253.7)</b>	<b>3.8%</b>
- Selling Expenses	(209.1)	(160.9)	(204.7)	-2.1%
- G&A Expenses	(35.2)	(48.4)	(48.9)	38.9%
<b>Other Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(0.4)</b>	<b>(2.0)</b>	<b>(2.0)</b>	<b>n.m.</b>
<b>RETAIL ADJUSTED EBITDA</b>	<b>(11.0)</b>	<b>(26.6)</b>	<b>(71.0)</b>	<b>n.m.</b>

n.m. - non-meaningful

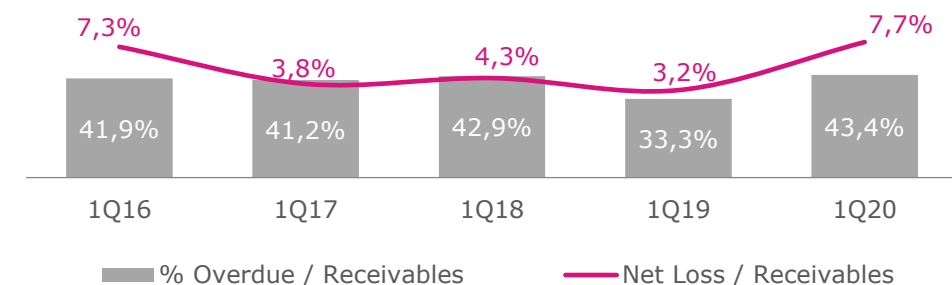
- **Adjusted Retail EBITDA (ex-IFRS 16) totaled -R\$ 71.0 million in 1Q20**, decreasing by R\$ 60 million;
- The deterioration in the result is mainly due to the gradual closure of all stores as of March 15, due to COVID-19;
- The distortion in the comparative base of gross profit - in 2019 was positively impacted by reversal of provisions, of R\$ 17 million - associated with the higher provisions for variable remuneration in the G&A also contributed to the worsening the results.

# Financial Products and Services - PL

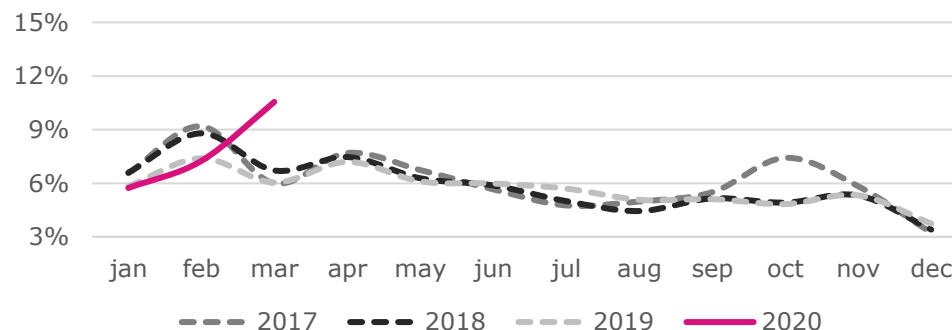
- Marisa + Co-Branded cards' participation in the quarter's sales reached 39.7%, flat compared to 1Q19.
- Interest income, net of Funding costs, reached R\$ 57.6 million, a 4.7% decrease compared to 1Q19, mainly reflecting the interruption of the operation as of March 15. Financial services revenue decreased 3.7% compared to the previous period, also due to the shorter operating period of stores.
- Net Losses increased 179.5% compared to 1Q19, and as a percentage of the portfolio, such losses reached 7.7%.
- This result was impacted by three factors: lower recoveries, due to the sale of the portfolio at the end of 2019; increased provision for losses due to the impacts of COVID-19; and reversal of IFRS-9 by R\$ 14 million in 1Q19.
- Prospective default indicators (EFFICC) increased at the end of the period, due to the combined effect of the slowdown in the entry of new contracts and a slight worsening of rollovers.

Financial Product Services (R\$ mn)	1Q19	1Q20	Chg. (%)
<b>Private Label Card</b>			
Interest Revenues, net of Funding costs	60.4	57.6	-4.7%
Financial Services Revenue	40.5	39.0	-3.7%
Net Loss from Recovery	(16.2)	(45.2)	179.5%
<b>Contribution Margin - Private Label</b>	<b>84.8</b>	<b>51.4</b>	<b>-39.3%</b>

## Portfolio Loss



## EFFICC



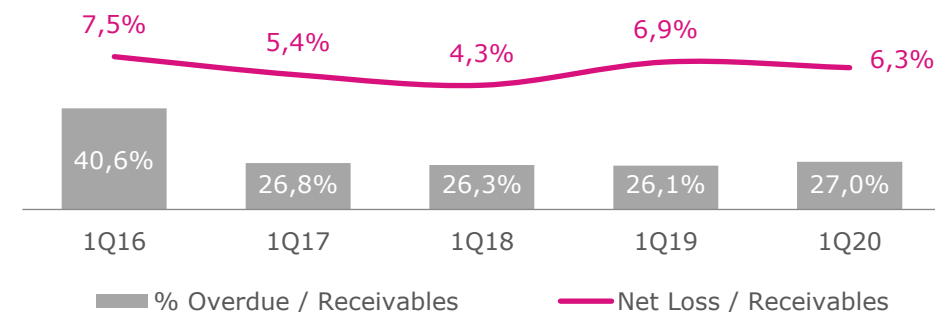


# Financial Products and Services – Personal Loans

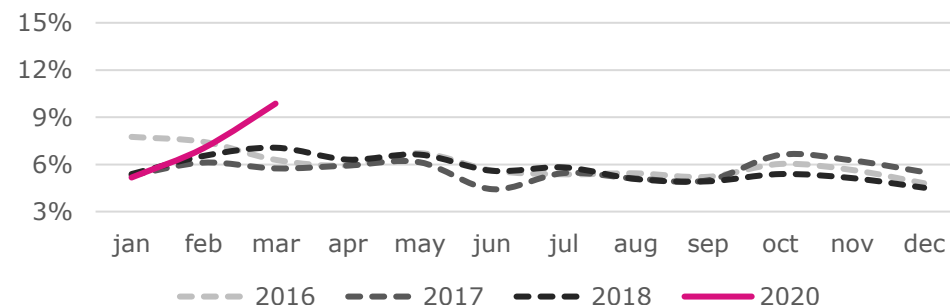
- Net Interest Revenue totaled R\$ 40.0 million, growth of 44.1% over 1Q19, due to the 14.2% y/y increase in the portfolio, reflecting the better retail sales over recent periods.
- Net Losses totaled R\$ 12.3 million, increasing 3.4% over 1Q19, or 6.3% in relation to the portfolio, in line with historical product levels.
- Prospective default indicators (EFFICC) increased at the end of the period, due to the combined effect of the slowdown in the entry of new contracts and a slight worsening of rollovers.

Financial Product Services (R\$ mn)	1Q19	1Q20	Chg. (%)
<b>Personal Loans</b>			
Interest Revenues, net of Funding costs	27.8	40.0	44.1%
Net Loss from Recovery	(11.9)	(12.3)	3.4%
<b>Contribution Margin - Personal Loans</b>	<b>15.8</b>	<b>27.7</b>	<b>74.8%</b>

## Portfolio Loss



## EFFICC



# Financial Products and Services

## Operation Results

Financial Product Services (R\$ mn)	1Q19	1Q20	Chg. (%)
<b>Private Label Card</b>			
Interest Revenues, net of Funding costs	60.4	57.6	-4.7%
Financial Services Revenue	40.5	39.0	-3.7%
Net Loss from Recovery	(16.2)	(45.2)	179.5%
<b>Contribution Margin - Private Label</b>	<b>84.8</b>	<b>51.4</b>	<b>-39.3%</b>
<b>Personal Loans</b>			
Interest Revenues, net of Funding costs	27.8	40.0	44.1%
Net Loss from Recovery	(11.9)	(12.3)	3.4%
<b>Contribution Margin - Personal Loans</b>	<b>15.8</b>	<b>27.7</b>	<b>74.8%</b>
<b>Contribution Margin - Co-Branded</b>			
	<b>25.4</b>	<b>25.4</b>	<b>-0.1%</b>
OpEx	(71.1)	(64.2)	-9.7%
<b>FPS EBITDA</b>	<b>55.0</b>	<b>40.3</b>	<b>-26.7%</b>

- **Co-Branded Card:** the Contribution Margin of the product totaled R\$ 25.4 million, flat compared to 1Q19.
- **Operating Costs and Expenses** reached R\$ 64.2 million, a decrease of 9.7% y/y, demonstrating the continuous efficiency gains of the operation.
- **FPS EBITDA** presented a decrease of 26.7% in relation to 1Q19, reflecting the lower result of the Private Label, impacted by the higher provisions and lower recoveries in the period. On the other hand, the Personal Loans product showed an important growth of 75% on its contribution margin, the result of a combination of higher revenues and lower levels of net losses.

# Receivables

Receivables account (R\$ mn)	Mar-18	Mar-19	Mar-20
<b>Private Label - gross receivables</b>	<b>465.9</b>	<b>504.8</b>	<b>584.2</b>
Not Yet Due:	266.0	336.6	330.6
<i>% Not yet due over portfolio</i>	<i>57.1%</i>	<i>66.7%</i>	<i>56.6%</i>
Overdue:	199.9	168.2	253.6
<i>% Overdue over portfolio</i>	<i>42.9%</i>	<i>33.3%</i>	<i>43.4%</i>
Allowance for Losses	(54.9)	(64.4)	(111.0)
Private Label - net receivables	411.0	440.4	473.2
<b>Personal loans - gross receivables</b>	<b>173.0</b>	<b>171.7</b>	<b>196.1</b>
Not Yet Due:	127.6	126.9	143.1
<i>% Not yet due over portfolio</i>	<i>73.7%</i>	<i>73.9%</i>	<i>73.0%</i>
Overdue:	45.5	44.8	53.0
<i>% Overdue over portfolio</i>	<i>26.3%</i>	<i>26.1%</i>	<i>27.0%</i>
Allowance for Losses	(38.2)	(32.0)	(35.1)
Personal loans - net receivables	134.8	139.7	161.0
<b>Other receivables</b>	<b>52.3</b>	<b>104.2</b>	<b>50.4</b>
<b>Adjustment to Present Value</b>	<b>(3.0)</b>	<b>(3.0)</b>	<b>(1.4)</b>
<b>Receivables account, net</b>	<b>595.1</b>	<b>681.2</b>	<b>683.3</b>

Note 1: Portfolios presented in the **Product Perspective**, therefore, not corresponding to the accounting view presented in the Financial Statements

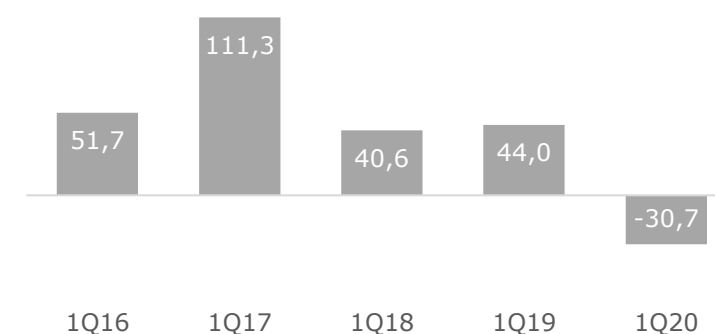
Note 2: Due to the securitization of PL's interest-bearing portfolio at SAX's, there was an increase in the overdue portfolio, with a longer period for loss accounting.

- **Private Label:** the Private Label gross portfolio closed Mar/20 at R\$ 584.2 million, an increase of 15.7% against Mar/19, as a result of the best retail sales during the pre-COVID period. The increase of the overdue portfolio (50.7%) and the allowance for losses is due to the restructuring of the portfolios, see footnote.
- **Personal Loan:** the gross Personal Loan portfolio in Mar/20 totaled R\$ 196.1 million, increasing 14.2% in relation to Mar/19, reflecting the better level of portfolio formation. The portfolio's overdue level remained absolutely in line with the levels seen in previous years.

# Total Adjusted EBITDA

Total Adjusted EBITDA (R\$m)	1Q19	1Q20	1Q20 Proforma
<b>NET PROFIT</b>	<b>(32.4)</b>	<b>(107.1)</b>	<b>(87.1)</b>
(+) Income Tax	18.7	11.0	11.0
(+) Financial Expenses, net	24.1	33.7	19.5
(+) D&A	28.6	77.8	27.6
<b>TOTAL EBITDA</b>	<b>39.1</b>	<b>15.4</b>	<b>(29.1)</b>
(+) Stock Option plan	(0.4)	(2.8)	(2.8)
(+) Result on Write-Off of Fixed Assets	5.3	1.4	1.4
<b>TOTAL ADJUSTED EBITDA</b>	<b>44.0</b>	<b>13.9</b>	<b>(30.6)</b>

Total Adjusted EBITDA (ex-IFRS 16)



Pursuant to Article 4 of CVM Instruction 527, the Company has chosen to show its Adjusted EBITDA in order to provide the information that best reflects the gross operational cash generation from its activities. These adjustments are based on: a) the Stock Option Plan – corresponding to the fair value of the respective financial instruments recorded “pro rata temporis”, during the period services are rendered and offset by the Equity Capital Reserve and thus not representing a cash outflow; b) the Write-off and Provision for Impairment of Fixed Assets refer to results accounted for this end, therefore having no cash impact; and c) the Write-off of investments, which represents the write-off of part of the goodwill on Netpoints’ investment, with no cash effect.

- Adjusted EBITDA 1Q20 decreased by R\$ 75.0 million compared to 1Q19, mainly reflecting the lower result of the retail operation, negatively impacted by the closing of stores at the end of March.

# Net Debt

	1Q19 Proforma	1Q20 Proforma
<b>Net Debt</b>		
Gross Debt	939.3	663.7
Short term debt	368.5	271.1
(-) Cash collateral	(86.2)	-
Long term debt	657.0	392.6
Cash and equivalents	269.3	272.4
<b>Net debt (A)</b>	<b>670.0</b>	<b>391.3</b>
Shareholder equity (B)	933.6	1,324.0
Total Capital (A+B)	1,603.6	1,715.3
<b>Financial Leverage</b>		
Gross debt / (Gross debt + Equity)	50%	33%
Net debt / (Net debt + Equity)	42%	23%
Net debt / EBITDA LTM (x)	1.5x	3.3x

Note: EBITDA LTM is calculated based on Adjusted EBITDA.

- At the end of 1Q20, the Company had net indebtedness of R\$ 391.3 million, R\$ 278.7 million lower than 1Q19, due to the impacts of the follow on carried out in dec/19;
- Also as a result of the capitalization process, the Company's balance sheet leverage decreased from 50% to 33%. The net debt/EBITDA ratio, however, went from 1.5x to 3.3x in 1Q20, due to the abrupt reduction in EBITDA, impacted by the effects of COVID-19.

# Financial Results

Financial Expenses & Revenues - R\$ mn	1Q19 Proforma	1Q20	1Q20 Proforma
<b>Financial Expenses</b>	<b>(34.2)</b>	<b>(41.8)</b>	<b>(27.5)</b>
Interest & monetary correction exp.	(14.6)	(11.3)	(11.3)
Adjustment to Present Value	(15.7)	(10.4)	(10.4)
Financial Instruments & other	(3.8)	(5.9)	(5.9)
Impacto IFRS 16	-	(14.3)	-
<b>Financial Revenues</b>	<b>10.1</b>	<b>8.0</b>	<b>8.0</b>
Interest Income & monetary correction	10.0	7.5	7.5
Other	0.1	0.6	0.6
<b>Total</b>	<b>(24.1)</b>	<b>(33.7)</b>	<b>(19.5)</b>

- Financial result with a reduction of 19.3%, positively impacted by lower expenses with structural debt - result of capitalization in December/19.





# Cash Flow

CASH FLOW (R\$ thousand)	2019 Proforma	2020 Proforma
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>44,014</b>	<b>13,877</b>
- Income Tax	(31,840)	(38,892)
<b>GROSS CASH FLOW</b>	<b>12,174</b>	<b>(25,014)</b>
Working Capital	(131,292)	(159,126)
Investments	(15,445)	(9,110)
<b>CASH FROM OPERATIONS</b>	<b>(134,563)</b>	<b>(193,251)</b>
Equity	(1,487)	11,077
Debt	6,559	(292,010)
<b>Increase (decrease) in Cash</b>	<b>(129,491)</b>	<b>(474,184)</b>
Initial Cash Balance	396,735	725,498
Final Cash Balance	267,244	251,314
<b>Net Debt</b>	670,014	391,307
<b>Net Debt/EBITDA L12M</b>	1.5x	3.3x

- Operating cash generation was negatively impacted by the reduction in EBITDA for the period, partially offset by the lower investment allocation.
- The Company's leverage was impacted by the reduction in LTM EBITDA.

## Consolidated Operating Income – R\$ thousand

CONSOLIDATED	1Q19 Proforma	1Q20	1Q20 Proforma	Chg. (%)
<b>GROSS REVENUE</b>	<b>810,942</b>	<b>723,849</b>	<b>723,849</b>	<b>-10.7%</b>
Retail - Gross Revenue	652,543	559,001	559,001	-14.3%
FPS - Gross Revenue	158,399	164,848	164,848	4.1%
<b>Taxes on Sales</b>	<b>(206,327)</b>	<b>(152,073)</b>	<b>(152,073)</b>	<b>-26.3%</b>
<b>NET REVENUE</b>	<b>604,615</b>	<b>571,775</b>	<b>571,775</b>	<b>-5.4%</b>
Retail - Net Revenue	455,239	417,008	417,008	-8.4%
FPS - Net Revenue	149,376	154,767	154,767	3.6%
<b>CoGS</b>	<b>(299,963)</b>	<b>(313,467)</b>	<b>(313,467)</b>	<b>4.5%</b>
Retail - CoGS	(226,457)	(230,804)	(230,804)	1.9%
FPS - CoGS	(73,506)	(82,663)	(82,663)	12.5%
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>304,652</b>	<b>258,309</b>	<b>258,309</b>	<b>-15.2%</b>
Retail - Gross Profit	228,781	186,204	186,204	-18.6%
FPS - Gross Profit	75,870	72,104	72,104	-5.0%
<b>OpEx</b>	<b>(259,176)</b>	<b>(239,002)</b>	<b>(283,432)</b>	<b>9.4%</b>
Retail - Sales Expenses	(209,062)	(160,873)	(204,749)	-2.1%
Retail - G&A Expenses	(35,218)	(48,374)	(48,927)	38.9%
FPS - G&A Expenses	(14,896)	(29,755)	(29,755)	n.m.
<b>Other Operating Expenses/Revenues</b>	<b>(6,396)</b>	<b>(3,944)</b>	<b>(3,944)</b>	<b>-38.3%</b>
- D&A	(28,617)	(77,802)	(27,636)	-3.4%
<b>Operating Profit before Financial Result.</b>	<b>10,461</b>	<b>(62,439)</b>	<b>(56,703)</b>	<b>n.m.</b>
- Financial Expenses, net	(24,107)	(33,719)	(19,462)	-19.3%
<b>Net Profit before Taxes</b>	<b>(13,646)</b>	<b>(96,159)</b>	<b>(76,165)</b>	<b>n.m.</b>
- Income Tax	(18,721)	(10,954)	(10,954)	-41.5%
<b>Net Income Proforma</b>	<b>(32,367)</b>	<b>(107,113)</b>	<b>(87,119)</b>	<b>n.m.</b>
- IFRS 16 Impact	(8,498)	-	(19,993)	
<b>Net Profit</b>	<b>(40,865)</b>	<b>(107,113)</b>	<b>(107,113)</b>	<b>n.m.</b>

n.m. - non-meaningful

- **Net Result:** in 1Q20 the Company posted a result R\$ 66 million below the previous year, mainly due to the impacts of COVID-19 on its operations as of the second half of March, as described in the previous sections.

## Balance Sheet – R\$ thousand

<b>ASSETS (R\$ thousand)</b>	<b>Mar-19</b>	<b>Mar-20</b>	<b>Chg. (%)</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>	<b>1,779,294</b>	<b>1,853,788</b>	<b>4.2%</b>
Cash and cash equivalents	267,244	251,314	-6.0%
Securities	1,079	407	-62.3%
Financial Instruments	1,005	20,635	n.m.
Accounts receivables	681,220	683,270	0.3%
Inventories	457,326	537,071	17.4%
Recoverable Taxes	216,299	287,569	33.0%
Income Tax & Social Contribution	88,753	-	n.m.
Other Credits	66,368	73,522	10.8%
Related Parties	-	-	n.m.
<b>NONCURRENT ASSETS</b>			
Def. Income and social c. taxes	65,021	66,997	3.0%
Recoverable taxes	547,889	547,207	-0.1%
Judicial deposits	124,143	135,031	8.8%
Securities	86,206	-	n.s.
Investments	-	-	n.s.
PP&E	206,773	163,920	-20.7%
Intangible assets	121,765	103,961	-14.6%
Right of Use	656,319	547,216	-16.6%
<b>Total Noncurrent Assets</b>	<b>1,808,116</b>	<b>1,564,332</b>	<b>-13.5%</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>3,587,410</b>	<b>3,418,120</b>	<b>-4.7%</b>

n.m. - non-meaningful

<b>LIABILITIES (R\$ thousand)</b>	<b>Mar-19</b>	<b>Mar-20</b>	<b>Chg. (%)</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>	<b>1,369,720</b>	<b>1,051,586</b>	<b>-23.2%</b>
Accounts payable	367,956	318,218	-13.5%
Accounts payable / Suppliers with agreement	111,736	61,402	-45.0%
Loans and Financing	369,069	271,082	-26.5%
Finance Lease	212,526	152,696	-28.2%
Accrued payroll and related changes	75,260	93,758	24.6%
Taxes payables	25,878	19,388	-25.1%
Financial Instruments	-	-	n.m.
Rentals payable	19,514	5,050	-74.1%
Income Tax & Social Contribution	23,962	17,841	-25.5%
Deferred revenues	16,733	17,614	5.3%
Dividend and interests payables	6,736	-	n.m.
Related parties	1,401	-	n.m.
Other payables	138,949	94,537	-32.0%
<b>NONCURRENT ASSETS</b>	<b>1,284,114</b>	<b>1,042,564</b>	<b>-18.8%</b>
Loans and financing	657,018	392,581	-40.2%
Finance Lease	452,186	436,009	-3.6%
Deferred income tax and social contribution	-	4,209	n.m.
Provisions for judicial contingencies	123,435	148,666	20.4%
Deferred revenues	51,475	35,084	-31.8%
Other payables	-	26,015	n.m.
<b>SHAREHOLDER EQUITY (SE)</b>	<b>933,576</b>	<b>1,323,970</b>	<b>41.8%</b>
Paid in Capital	899,597	1,447,349	60.9%
Treasury Stocks	(1,296)	(1,099)	-15.2%
Earnings reserve	73,189	79,925	9.2%
Stock Option reserve	2,338	9,112	n.m.
Other comprehensive income	613	8,158	n.m.
Accrued profits	(40,865)	(219,475)	n.m.
<b>TOTAL LIABILITIES AND SE</b>	<b>3,587,410</b>	<b>3,418,120</b>	<b>-4.7%</b>

# Indirect Cash Flow

CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES	1Q19	1Q20
<b>Net Loss/income in the period</b>	<b>(40,865)</b>	<b>(107,114)</b>
<b>Adjusts in order to reconcile:</b>		
Depreciation and amortization	22,234	27,636
Finance Lease - IFRS 16	51,320	50,166
Net book value of fixed asset disposal	5,383	850
Provision for delinquency	(15,922)	(7,659)
Provision for inventories	(22,805)	(11,094)
Adjustment to present value on receivables	-	-
Result on Write-Off of investments	-	-
Provision for property and intangible loss	-	516
IFRS 16 Charges	-	14,258
Stock option plan	(414)	(2,848)
Treasury Stocks	-	-
Financial charges and exchange variation on financing, loans and tax liabilities	13,889	22,827
Deferred income	-	-
Deferred income tax and social contribution	5,323	1,960
Financial Instruments	(519)	(6,586)
Provision for litigation and lawsuits	11,419	6,322
<b>Changes in Operating Assets</b>		
Receivables	85,599	196,989
Inventories	(73,222)	(84,307)
Securities	10,446	57,119
Recoverable taxes	114,447	(8,032)
Related parties	-	-
Escrow deposits	(353)	(1,627)
Financial Instruments	(1,005)	-
Other receivables	(13,558)	(14,944)

(Cont.)

## Indirect Cash Flow (Cont.)

<b>CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES</b>	<b>1Q19</b>	<b>1Q20</b>
<b>Changes in Operating Liabilities</b>		
Suppliers	5,193	(109,003)
Suppliers w/ agreement	(15,724)	(46,675)
Credit Operations	49,870	-
Taxes payable	(128,622)	(26,784)
Financial Instruments	-	(1,081)
Deferred income	(3,015)	(2,741)
Salaries, provisions and social charges	(3,665)	(12,117)
Related parties	734	-
Litigation and lawsuits paid	(1,185)	(2,671)
Rent payable	(12,049)	(18,371)
Other ayables	(22,059)	(26,960)
<b>Cash from operating activities</b>	<b>20,875</b>	<b>(111,971)</b>
Income tax and social contribution paid	<b>(38,389)</b>	<b>(2,905)</b>
<b>Net cash generation from operating activities</b>	<b>(17,514)</b>	<b>(114,876)</b>
<b>CASH FROM INVESTING ACTIVITIES</b>	<b>(15,046)</b>	<b>(10,476)</b>
Acquisition of fixed assets	(2,610)	(4,595)
Acquisition of intangible assets	(12,436)	(5,881)
<b>CASH FROM FINANCING ACTIVITIES</b>	<b>(107,860)</b>	<b>(348,832)</b>
New Financing - third parties	105,000	55,822
Amortization	(143,948)	(351,733)
Interest paid	(15,056)	(13,144)
Capital Raise	-	4,654
Amortization of Finance Lease	(53,856)	(44,431)
<b>CASH AND EQUIVALENTS GENERATION</b>	<b>(140,420)</b>	<b>(474,184)</b>
<b>At the beginning of the period</b>	<b>396,735</b>	<b>725,498</b>
<b>At the end of the period</b>	<b>256,315</b>	<b>251,314</b>

# Operating Highlights

Operating Highlights	1Q19	1Q20	Chg. (%)
Number of Stores - end of period	359	354	-1.4%
Sales Area ('000m <sup>2</sup> ) - end of period	386.7	383.5	-0.8%
Sales Area ('000m <sup>2</sup> ) - average	391.2	383.5	-2.0%
Private Label Card (**)			
Eligible Accounts ('000 accounts)	11,042	11,314	2.5%
Active Accounts ('000 accounts)	1,632	1,641	0.5%
Co-Branded Card (**)			
Eligible Accounts ('000 accounts)	1,044	1,040	-0.4%
Active Accounts ('000 accounts)	982	998	1.7%
Share of Total Retail with Marisa Cards			
Private Label Card	39.8%	39.7%	0.0 p.p.
Co-Branded Card	34.7%	34.2%	-0.5 p.p.
	5.1%	5.5%	0.5 p.p.



\*\*\*) Eligible Accounts: total number of social security numbers (CPFs) registered, excluding, cancelled and blocked. In the case of Private Label as well as Co-branded (within Marisa), Active Accounts are those that shopped in Marisa within the past six months. On average, each Private Label Account contains 1.12 active cards (considering the card holder has additional cards), whilst 1.14 in the case of Co-Branded.Accounts.