



marisa

22 de março de 2021

RESULTADOS 4T20

Call de Resultados:

23/março às 14h (BR) / 12h pm (ET)

Telefones: PT +55 (11) 3137-8046

EN (+1) 786 837 9597

Código de acesso: Marisa

Webcast: ri.marisa.com.br

Mensagem da Administração

São Paulo, 22 de março de 2021 – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), varejista de moda feminina e íntima, anuncia os resultados do 4º trimestre de 2020 (4T20).

Temos vivido tempos adversos tanto na economia quanto no campo social, e isso não nos impediu de realizar avanços e termos conquistas importantes.

Após um 2019 com crescimento de vendas em todos os trimestres, definindo um ponto de inflexão em relação aos cinco anos anteriores, iniciamos na Marisa Loja S/A o ano de 2020 com indicações de que tal recuperação continuaria avançando de forma vigorosa, consolidando assim seu *TURNAROUND* iniciado em 2018.

Os resultados dos primeiros meses - os melhores dos últimos 6 anos para o período - mostravam que a operação da Companhia avançava no caminho certo. Os meses de janeiro e fevereiro apresentaram *same store sales* de duplo dígito, a margem bruta seguia expandindo e o resultado das operações de varejo e de serviços financeiros se comportavam em linha com as desafiadoras métricas orçamentárias.

O avanço da COVID-19, no entanto, fez com que a Companhia fechasse todas as suas lojas físicas a partir de março, o que impactou nossa retomada. O processo de reabertura viria dois meses mais tarde, e, ainda assim, de forma gradativa e com muitas unidades operando com restrição de horário. Foi o momento de acelerarmos nossa estratégia digital e sermos protagonistas do nosso mercado nas vendas online.

Com os relevantes impactos da pandemia sobre a operação e os seus resultados, tivemos que visitar algumas iniciativas do *TURNAROUND*, bem como rever nossas prioridades para aquele momento, que passaram a incluir:

- Criação de protocolos para garantir a segurança dos colaboradores e clientes desde os primeiros sinais de expansão da pandemia;
- Adoção de medidas para garantir a segurança financeira da companhia com foco especial na preservação de caixa;
- Aceleração da implantação dos canais de venda digitais;
- Ampliação de medidas de apoio à cadeia de fornecedores;
- Reforço dos canais de comunicação e serviço ao cliente;

Mensagem da Administração

- Otimização da estrutura do escritório central com imediata implantação do home office para 100% dos colaboradores.

Adicionalmente, a **administração decidiu não somente antecipar, mas, em um movimento estratégico, elevar a redução estrutural de estoques para 30%**, o que garantiu uma importante liberação de capital de giro da ordem de R\$ 180 milhões, além de um impulso na recomposição das carteiras de recebíveis da operação de PSF. Tal movimento também preparou a Companhia para uma recuperação ainda mais rápida e consistente de margem bruta nos períodos seguintes, o que já se confirmou nos últimos meses do ano e continuou em janeiro e fevereiro de 2021.

No entanto, mesmo com a amplitude e a profundidade das medidas mencionadas, os resultados da Marisa em 2020 foram materialmente impactados pela COVID-19, principalmente com a perda de fluxo e vendas em lojas físicas, mas que apresentaram dinâmica de constante recuperação nos períodos subsequentes ao pico do *lockdown*, entre abril a junho.

A operação de varejo evoluiu positivamente em todos os seus pilares – vendas, margem e SG&A – assim como a operação de PSF, que também se recuperou muito acima do esperado em todas as suas dimensões, com destaque especial para a saúde das carteiras de recebíveis.

Para completar, fruto das acertadas iniciativas para preservação de caixa, a **Companhia encerrou o ano com posição de liquidez superior a R\$ 500 milhões** – ou R\$ 700 milhões com a inclusão dos recebíveis de cartões de terceiros – e uma estrutura de capital pouco afetada pela crise sanitária.

Tal evolução nos permite crer que todas as iniciativas adotadas pela administração durante este período, associadas às medidas de reestruturação e de implantação dos projetos de sua *AGENDA ESTRATÉGICA*, colocam a **MARISA** numa perspectiva muito promissora para os próximos anos.

Como principais pontos dessa *ESTRATÉGIA*, o fortalecimento de seu propósito de colocar a cliente no centro de todas as iniciativas e a ambição de nos tornarmos a **PLATAFORMA DA MULHER BRASILEIRA**, continuam definindo o norte de todos os nossos movimentos.

Com isso, projetos relacionados ao fortalecimento da cultura corporativa e melhorias no produto e na experiência do cliente em todos os pontos de

Mensagem da Administração

contato continuaram sendo trabalhados. Lançamos um novo modelo de loja, privilegiando a interação digital e a omnicanalidade, hoje comprovadamente bem-sucedido e pronto para *rollout*; e a pauta digital avançou de forma acelerada, tendo alcançado importantes marcos, conforme abaixo:

- **CRESCIMENTO DE VENDAS** de 88,0% a.a. nas plataformas digitais em 2020, representando 9,2% das vendas totais do varejo no 4T, o que totaliza 13,4% no ano de 2020 (contra 5,6% de 2019);
- **LANÇAMENTO DO MODELO *SHIP FROM STORE***, representando 16% de participação nas vendas da Plataforma Digital em 2020 em aproximadamente 200 lojas da rede, e agora concentrado em unidades estrategicamente posicionadas no Brasil;
- **ATIVAÇÃO DO CLICK & RETIRE** em todas as lojas da rede, com participação acima de 30% das vendas digitais, tornando-se um importante canal de fluxo e conversão de vendas para as nossas lojas físicas – cerca de 35% das clientes que retiram produtos nas lojas fazem uma nova compra no ato do recebimento;
- **ACELERAÇÃO DO APP**, com o lançamento de sua versão nativa que impactou em aumento de 109% de downloads no período do 4T20 vs. 3T20. Hoje o App conta com mais de 4MM de downloads e já representa mais 40% do *share* das vendas digitais. Destaque também para outros indicadores de performance, como taxa de conversão de 50% acima da *web* e o ticket médio de 14% acima desta base. A taxa de satisfação é alta: mais de 86% de nossas clientes avaliaram o App com 5 estrelas na última semana de fevereiro.
- **LANÇAMENTO DE NOVOS CANAIS DE VENDA**, como as **LIVE SHOPS**, com maior relevância em datas comerciais como Black Friday e lançamento de coleções, e o **SOU SÓCIA**, programa de venda direta digital, lançado no segundo semestre de 2020, e atualmente conta com mais de 24.000 sócias.

Para nossa maior satisfação, tais movimentos não passaram despercebidos aos olhos de nossas clientes. O indicador de NPS, suportado por um robusto programa de gestão implementado em 2019, alcançou a importante marca de 76 em dezembro, tendo iniciado o ano no patamar de 54, apresentando evolução em todos os canais avaliados. Isso foi fruto do comprometimento e dedicação de todo o time em fazer a experiência de compra de nossas clientes a melhor possível. Hoje o NPS é um dos principais KPIs da companhia em todos os níveis hierárquicos, inclusive a presidência.

Mensagem da Administração

Mesmo com todas as realizações e dos reconhecimentos alcançados, ainda temos uma agenda extensa pela frente. A pandemia e seus efeitos não nos afastarão das nossas ambições.

Em 2021, trabalharemos para dar cada vez mais consistência a nossa operação de varejo, tanto nas ações relacionadas ao desenvolvimento de coleções mais assertivas e processos de alocação de produtos nas lojas, quanto nas melhorias na operação. Iniciaremos o *rollout* do novo modelo de lojas e estaremos prontos para retomar a expansão da nossa rede, sempre garantindo uma eficiência cada vez maior em nossos processos, importante alavanca para redução de custos.

Manteremos uma agenda de inovação robusta, apoiados por uma reestruturação do time de tecnologia e outras frentes importantes e que reforçam o nosso pioneirismo em transformação digital do varejo de moda no Brasil. Diante disso, passamos a contar com a parceria com o ecossistema de startups Distrito, eleito o melhor hub de inovação do Brasil em 2020. Nos próximos 12 meses, estaremos em contato permanente com o dinamismo das *scale-ups* para implantar projetos que vão explorar ainda mais a multicanalidade da empresa e transformar a experiência da consumidora com a marca, em todas as suas plataformas.

MANTEREMOS AS CONTÍNUAS EVOLUÇÕES EM NOSSO APP através de *squads* dedicadas e *sprints* semanais, e **LANÇAREMOS NOSSO MARKETPLACE PRÓPRIO**. A nossa operação de *FINANCIAL SERVICES*, tradicional garantidora de resultados robustos e resilientes no seu modelo de negócio tradicional, deverá merecer especial atenção nesta agenda de transformações, e passará por uma importante revitalização de seu portfólio, com a modernização e digitalização dos atuais produtos e introdução de novos, com destaque à **CONTA DIGITAL**, a qual passará a atuar como *backbone* de todo o portfólio.

Sobre a **PLATAFORMA DA MULHER BRASILEIRA**, seguiremos acelerando o desenvolvimento técnico e o desenho de processos, e nas próximas semanas iniciaremos o processo de identificação e seleção de *sellers*.

Mensagem da Administração

O cenário que se anuncia para 2021 é cercado de incertezas, mas estamos confiantes e nos sentimos preparados para os desafios. Resilientes e com enorme capacidade de adaptação, vamos seguir com a cliente no centro do nosso negócio, tendo colaboradores, fornecedores e acionistas como nossos alicerces.

Muito obrigado,

Marcelo Pimentel

Diretor Presidente

Destaques do 4T20

- **Vendas de varejo com queda de 7,2%, e SSS de -5,6% no período;**
- **Vendas da Plataforma Digital com crescimento de 63,9% no 4T20** – representando 9,2% das vendas totais de varejo;
- **Redução estrutural de estoques de 38% em 2020;**
- **Margem bruta de produto em contínua evolução** – em dezembro alcançando nível de 50%;
- **SG&A de varejo com redução nominal de 5,2% a.a.;**
- **Resultado de Produtos e Serviços Financeiros** retornando a patamares normalizados, com **carteiras recompondo-se rapidamente (+31% em comparação ao 3T20)**, e inadimplência controlada.



Indicadores Financeiros

| Destaques Financeiros (R\$ mn) | 4T19 Pró-forma | 4T20 | 4T20 Pró-forma | Var (%) | 2019 Pró-forma | 2020 Pró-forma | Var (%) |
|---------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Receita líquida - Varejo | 707,9 | 656,8 | 656,8 | -7,2% | 2.255,9 | 1.669,5 | -26,0% |
| <i>SSS</i> | <i>9,5%</i> | <i>-5,6%</i> | <i>-5,6%</i> | | <i>7,0%</i> | <i>-24,3%</i> | |
| Lucro Bruto Varejo | 345,2 | 276,6 | 276,6 | -19,9% | 1.056,0 | 659,7 | -37,5% |
| <i>Margem Bruta</i> | <i>48,8%</i> | <i>42,1%</i> | <i>42,1%</i> | <i>-6,7 p.p.</i> | <i>46,8%</i> | <i>39,5%</i> | <i>-7,3 p.p.</i> |
| SG&A Varejo | (301,4) | (197,8) | (285,6) | -5,2% | (1.066,7) | (937,7) | -12,1% |
| EBITDA Ajustado Varejo | 54,4 | 99,3 | 11,5 | -78,8% | 17,2 | (276,6) | n.s. |
| EBITDA PSF | 54,4 | 17,7 | 17,7 | -67,6% | 173,7 | 50,1 | -71,2% |
| EBITDA Ajustado Total | 108,9 | 117,0 | 29,2 | -73,2% | 190,9 | (226,5) | n.s. |

n.s. - não significativa

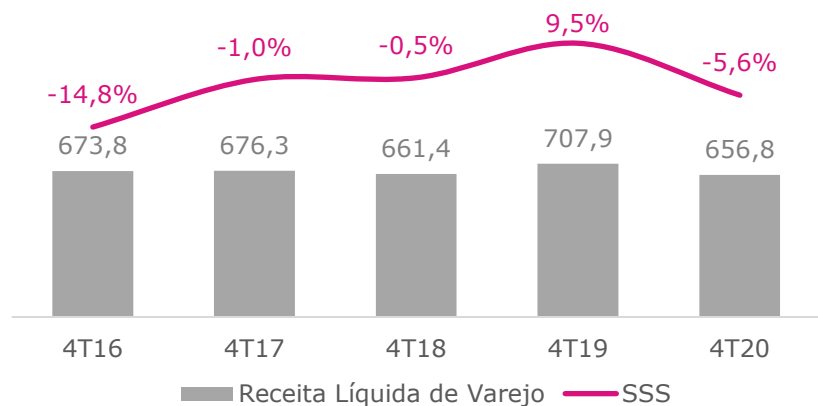


Nota: A partir de janeiro de 2019 a Companhia adotou as normas contábeis do IFRS 16. Os resultados do 4T20 foram elaborados respeitando os pressupostos das novas normas, porém, na maioria dos demonstrativos optou-se pela apresentação do pró-forma com os resultados no modelo anterior, de forma a facilitar a comparabilidade. O impacto do IFRS 16 no balanço da Companhia pode ser observado nas Demonstrações Financeiras.

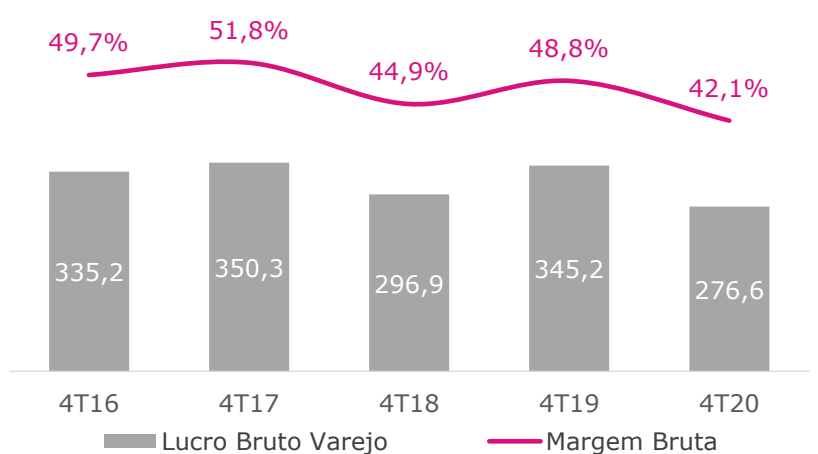
Varejo

Receita Líquida e Lucro Bruto

Receita Líquida (R\$ mn) e SSS (%)



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

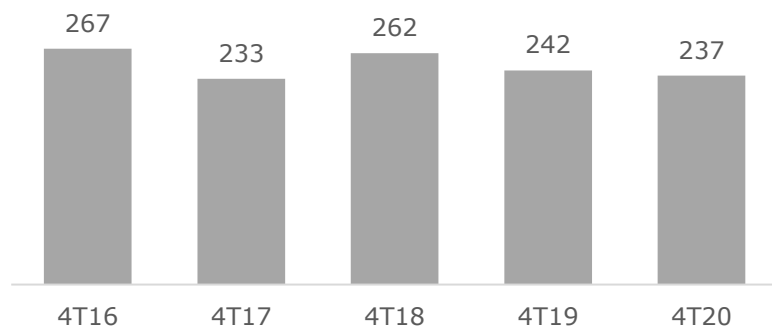


- **Vendas com redução de 7,2% no período, em função do impacto da pandemia no fluxo em lojas físicas durante dezembro;**
- **SSS de -5,6% no período, apesar da performance positiva dos meses de outubro e novembro.** A queda de vendas verificada em dezembro, particularmente na segunda metade do mês, foi uniforme entre regiões, tipos de loja e categorias, indicando estar relacionada à segunda onda da COVID-19;
- **Vendas da plataforma digital com crescimento de 63,9% - contra 68,2% no 4T19,** impulsionadas pelo maior tráfego no ecommerce, especialmente durante dezembro, assim como pela maior aderência das clientes ao APP, que no final do ano já representou mais de 30% das vendas do digital;
- **Margem Bruta de 42,1%, e Lucro Bruto com redução de 19,9%.** Margem em recuperação gradual - em dezembro, 49,6% - já refletindo os níveis mais ajustados de estoques.

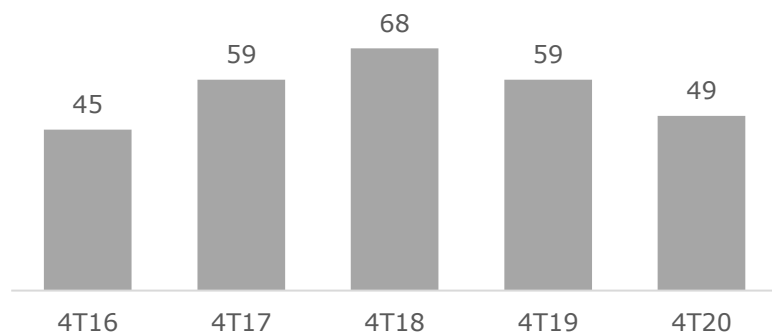
Varejo

Despesas Operacionais

Despesas com Vendas (R\$ mn)



Despesas Gerais e Administrativas (R\$ mn)



- **Despesas com Vendas totalizaram R\$ 236,6 milhões, redução de 2,4% a.a.**, refletindo as diversas ações adotadas para redução estrutural das despesas durante o ano, com destaque para renegociações de contratos;
- **Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 48,9 milhões, redução de 17,1%**, também refletindo os esforços da Companhia para maiores ganhos de eficiência;
- **Outras Receitas/Despesas Operacionais totalizaram um saldo positivo de R\$ 16,0 milhões**, devido ao impacto de créditos tributários.

Varejo

Resultado da Operação

| DRE Varejo (R\$mn) | 4T19 Pró-forma | 4T20 | 4T20 Pró-forma | Var (%) | 2019 Pró-forma | 2020 Pró-forma | Var (%) |
|---------------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| RECEITA BRUTA | 946,4 | 884,1 | 884,1 | -6,6% | 3.026,9 | 2.244,4 | -25,8% |
| Tributos s/ Receita | (238,4) | (227,3) | (227,3) | -4,7% | (771,0) | (574,9) | -25,4% |
| <i>% de tributos s/ rec. Bruta</i> | <i>-25,2%</i> | <i>-25,7%</i> | <i>-25,7%</i> | <i>0,0 p.p.</i> | <i>-25,5%</i> | <i>-25,6%</i> | <i>-0,1 p.p.</i> |
| RECEITA LIQUIDA | 707,9 | 656,8 | 656,8 | -7,2% | 2.255,9 | 1.669,5 | -26,0% |
| <i>S.S.S.</i> | <i>9,5%</i> | <i>-5,6%</i> | <i>-5,6%</i> | | <i>7,0%</i> | <i>-24,3%</i> | |
| CPV | (362,7) | (380,2) | (380,2) | 4,8% | (1.199,9) | (1.009,9) | -15,8% |
| LUCRO BRUTO | 345,2 | 276,6 | 276,6 | -19,9% | 1.056,0 | 659,7 | -37,5% |
| <i>Margem Bruta</i> | <i>48,8%</i> | <i>42,1%</i> | <i>42,1%</i> | <i>-6,7 p.p.</i> | <i>46,8%</i> | <i>39,5%</i> | <i>-7,3 p.p.</i> |
| Despesas Operacionais | (301,4) | (197,8) | (285,6) | -5,2% | (1.066,7) | (937,7) | -12,1% |
| - Despesas com Vendas | (242,3) | (148,9) | (236,6) | -2,4% | (883,1) | (787,6) | -10,8% |
| - Despesas Gerais e Adm. | (59,0) | (48,9) | (48,9) | -17,1% | (183,6) | (150,1) | -18,2% |
| Outras despesas/receitas Oper. | 8,2 | 16,0 | 16,0 | 95,0% | 11,8 | (11,5) | n.s. |
| EBITDA AJUSTADO VAREJO | 54,4 | 99,3 | 11,5 | -78,8% | 17,2 | (276,6) | n.s. |

n.s. - não significativa

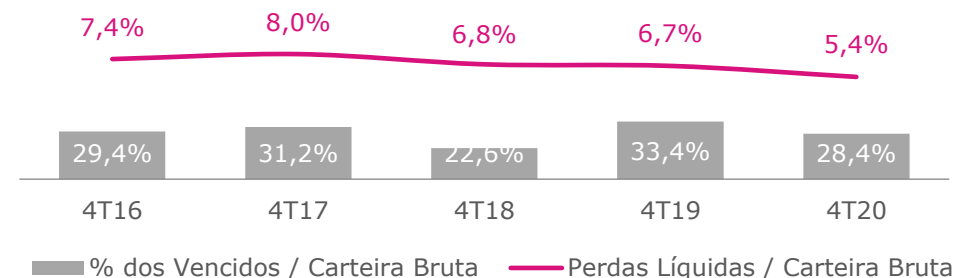
- **EBITDA Ajustado Varejo totalizou R\$ 11,5 milhões no 4T20,** indicando importante evolução do resultado da operação de varejo no período, com crescimento gradual de margem bruta e ganhos contínuos em eficiência de despesas.

Produtos e Serviços Financeiros - PL

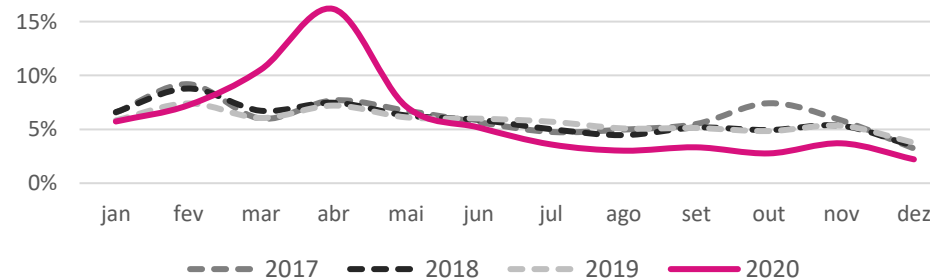
- A participação dos cartões (Marisa + *Co-Branded*) nas vendas do trimestre atingiu 38,6%, queda de 2,8 p.p. em relação ao 4T19, em função da queda do número de contas ativas do PL.
- A Receita de Juros, líquida de *funding*, alcançou R\$33,2 milhões, redução de 39,6% em relação ao 4T19, refletindo as menores vendas do varejo durante os períodos anteriores. A receita de serviços financeiros sofreu redução de 23,1% ante o período anterior, reflexo do menor fluxo em loja durante o período.
- As Perdas, líquidas de recuperações, apresentaram aumento de 6,9% ante o 4T19, e como percentual sobre a carteira atingiram 5,4%. Tal resultado foi impactado pela menor recuperação de cobrança no período.
- Os indicadores prospectivos de inadimplência (EFFICC) abaixo dos níveis históricos para o produto, não indicando deterioração do portfólio.

| Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mn) | 4T19 | 4T20 | Var (%) | 2019 | 2020 | Var (%) |
|---|-------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Cartão Private Label | | | | | | |
| Receita de Juros Líquida de Funding | 54,9 | 33,2 | -39,6% | 221,1 | 168,8 | -23,6% |
| Receita de Serviços Financeiros | 42,3 | 32,5 | -23,1% | 161,9 | 126,7 | -21,7% |
| Perda Líquida de Recuperações | (27,5) | (29,4) | 6,9% | (124,1) | (171,2) | 37,9% |
| Margem de Contribuição - Private Label | 69,7 | 36,3 | -47,9% | 258,9 | 124,4 | -52,0% |

Perda sobre Carteira



EFFICC

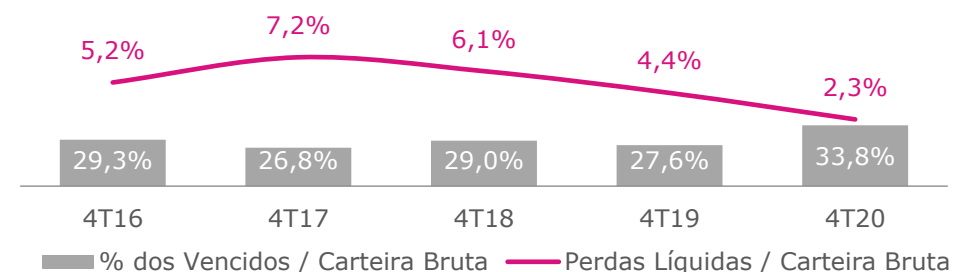


Produtos e Serviços Financeiros - EP

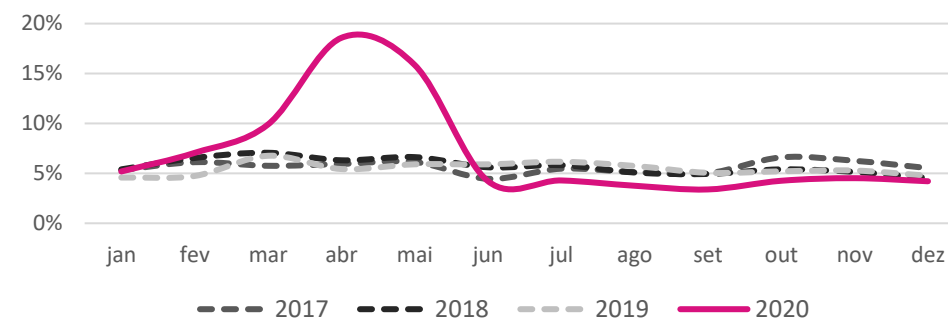
- A Receita de Juros, líquida de custos de captação, totalizou R\$21,1 milhões, com redução de 45,7% ante o 4T19, devido tanto ao menor fluxo em loja quanto ao maior grau de conservadorismo nas concessões do período.
- As Perdas, líquidas de recuperações, por sua vez, totalizaram R\$2,8 milhões, redução de 24,4% em relação ao 4T19, reflexo da normalização e reversões na linha de PDD durante o período. A perda em relação à carteira foi de 2,3% - menor nível da série histórica.
- Os indicadores prospectivos de inadimplência (EFFICC) abaixo dos níveis históricos para o produto, não indicando deterioração do portfólio.

| Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mn) | 4T19 | 4T20 | Var (%) | 2019 | 2020 | Var (%) |
|--|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------|
| Empréstimo Pessoal | | | | | | |
| Receita de Juros do EP, Líquida de Funding | 39,0 | 21,1 | -45,7% | 136,4 | 104,3 | -23,5% |
| Perda Líquida de Recuperações | (3,8) | (2,8) | -24,4% | (43,7) | (41,5) | -5,1% |
| Margem de Contribuição - EP | 35,2 | 18,3 | -48,0% | 92,7 | 62,8 | -32,3% |

Perda sobre Carteira



EFFICC



Produtos e Serviços Financeiros

Resultado da Operação

| Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mn) | 4T19 | 4T20 | Var (%) | 2019 | 2020 | Var (%) |
|---|-------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Cartão Private Label | | | | | | |
| Receita de Juros Líquida de Funding | 54,9 | 33,2 | -39,6% | 221,1 | 168,8 | -23,6% |
| Receita de Serviços Financeiros | 42,3 | 32,5 | -23,1% | 161,9 | 126,7 | -21,7% |
| Perda Líquida de Recuperações | (27,5) | (29,4) | 6,9% | (124,1) | (171,2) | 37,9% |
| Margem de Contribuição - Private Label | 69,7 | 36,3 | -47,9% | 258,9 | 124,4 | -52,0% |
| Empréstimo Pessoal | | | | | | |
| Receita de Juros do EP, Líquida de Funding | 39,0 | 21,1 | -45,7% | 136,4 | 104,3 | -23,5% |
| Perda Líquida de Recuperações | (3,8) | (2,8) | -24,4% | (43,7) | (41,5) | -5,1% |
| Margem de Contribuição - EP | 35,2 | 18,3 | -48,0% | 92,7 | 62,8 | -32,3% |
| Margem de Contribuição Cartão Co-Branded | | | | | | |
| Custos e Despesas Operacionais | (77,1) | (57,6) | -25,3% | (278,3) | (213,6) | -23,2% |
| EBITDA PSF | 54,4 | 17,7 | -67,6% | 173,7 | 50,1 | -71,2% |

n.s. - não significativa

- Ambos os produtos continuaram tendo suas receitas afetadas pelo menor fluxo em loja e menores vendas do varejo nos meses anteriores. **A recuperação da carteira do PL durante o 4T20 suportará o início de recuperação nas receitas nos próximos períodos;**
- **Rápida recuperação da operação do Cobranded,** já apresentando performance a níveis mais normalizados;
- **Destaque para as despesas que apresentaram redução de 25,3%, demonstrando maiores ganhos de eficiência.**

Contas a Receber

| Contas a receber de clientes (R\$ mn) | dez/18 | dez/19 | dez/20 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Private Label - carteira bruta | 514,4 | 663,5 | 541,0 |
| Em dia: | 398,3 | 441,9 | 387,2 |
| % Em dia s/ Total | 77,4% | 66,6% | 71,6% |
| Vencidas: | 116,1 | 221,6 | 153,8 |
| % Vencida s/ Total | 22,6% | 33,4% | 28,4% |
| Saldo da PDD | (19,8) | (118,9) | (108,4) |
| Private Label - carteira líquida | 494,5 | 544,6 | 432,6 |
| Empréstimo pessoal - carteira bruta | 162,5 | 178,2 | 123,8 |
| Em dia: | 115,3 | 129,0 | 81,9 |
| % Em dia s/ Total | 71,0% | 72,4% | 66,2% |
| Vencidas: | 47,2 | 49,2 | 41,8 |
| % Vencida s/ Total | 29,0% | 27,6% | 33,8% |
| Saldo da PDD | (60,7) | (35,0) | (27,7) |
| Empréstimo Pessoal - carteira líquida | 101,8 | 143,2 | 96,1 |
| Outras contas a receber | 158,4 | 144,8 | 178,0 |
| Ajuste a valor presente | (3,8) | (2,3) | (1,5) |
| Carteira de contas a receber, líquida | 750,9 | 830,3 | 705,2 |

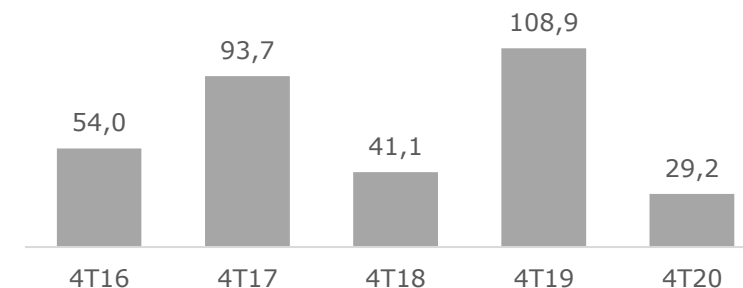
Nota: Carteiras apresentadas na **Visão de Produto**, não correspondendo, portanto, a visão contábil por empresa apresentada nas DFs

- **Private Label:** a carteira bruta do Private Label encerrou dez/20 em R\$ 541,0 milhões, redução de 18,5% ante dez/19, reflexo das menores vendas no período, porém já demonstrando rápida recuperação com relação aos períodos anteriores.
- **Empréstimo Pessoal:** a carteira bruta do Empréstimo Pessoal em dez/20 totalizou R\$ 123,8 milhões, com redução de 30,5% em relação a dez/19. O processo de recuperação desse portfólio tem ocorrido de forma mais gradual em função do maior conservadorismo aplicado ao produto durante o ano de 2020.

EBITDA Ajustado Total

| EBITDA Ajustado Total (R\$mn) | 4T19 Pró-forma | 4T20 | 4T20 Pró-forma | 2019 Pró-forma | 2020 Pró-forma |
|---------------------------------------|-------------------|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| LUCRO LÍQUIDO | 34,3 | (28,9) | (28,9) | (90,9) | (432,2) |
| (+) Imposto de Renda e CSLL | 9,5 | 8,7 | 8,7 | 32,4 | (2,9) |
| (+) Financeiras, Líquidas | 34,8 | 54,4 | 18,9 | 114,7 | 88,2 |
| (+) Depreciação e Amortização | 28,1 | 78,1 | 25,8 | 118,5 | 107,5 |
| EBITDA TOTAL | 106,6 | 112,4 | 24,6 | 174,7 | (239,4) |
| (+) Plano de opção de compra de ações | 2,2 | 1,1 | 1,1 | 9,2 | 2,8 |
| (+) Baixa de ativo imobilizado | 0,2 | 3,5 | 3,5 | 6,9 | 10,1 |
| EBITDA AJUSTADO TOTAL | 108,9 | 116,9 | 29,2 | 190,9 | (226,5) |

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 4T20, apesar de uma redução de R\$ 79,7 milhões em relação ao 4T19, reflexo dos impactos da pandemia sobre as operações de varejo e PSF, demonstra processo de recuperação gradual em relação aos resultados verificados nos trimestres anteriores.

Endividamento Líquido

| | 4T19 Pró-forma | 4T20 Pró-forma |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Composição da Dívida Líquida | | |
| Dívida bruta | 892,9 | 828,5 |
| Dívida de curto prazo | 418,1 | 541,5 |
| (-) Cash collateral | (57,0) | (34,3) |
| Dívida de longo prazo | 531,8 | 321,3 |
| Caixa e aplicações financeiras | 726,0 | 527,3 |
| Dívida líquida (A) | 166,9 | 301,2 |
| Patrimônio líquido (B) | 1.420,0 | 993,4 |
| Capital total (A+B) | 1.586,9 | 1.294,6 |
| Alavancagem Financeira | | |
| Dívida bruta / (Dív. bruta + PL) | 39% | 45% |
| Dívida líquida / (Dív. líquida + PL) | 11% | 23% |
| Dívida líquida / EBITDA L12M (x) | 0,9x | n/a |

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

- No final do 4T20, a Companhia apresentava endividamento líquido de R\$ 301,2 milhões, R\$ 134,3 milhões acima do 4T19, em função do menor nível de caixa no período – vale destacar que em dez/19 a Companhia havia recentemente realizado o aumento de capital de R\$ 550 milhões;
- Relação dívida líquida/EBITDA não aplicável em função do EBITDA LTM negativo.

Resultado Financeiro

| Despesas e Receitas Financeiras - R\$ mn | 4T19 Pró-forma | 4T20 | 4T20 Pró-forma |
|---|-------------------|---------------|-------------------|
| Despesas Financeiras | (44,6) | (59,4) | (23,9) |
| Despesa com juros e Correção Monetária | (11,9) | (7,4) | (7,4) |
| AVP | (13,5) | (4,5) | (4,5) |
| Instrumentos Financeiros e outros | (19,2) | (12,1) | (12,1) |
| Impacto IFRS 16 | - | (35,5) | - |
| Receitas Financeiras | 9,8 | 5,0 | 5,0 |
| Rendimento de Aplicações e Correção Monetária | 10,0 | 4,8 | 4,8 |
| Outros | (0,2) | 0,2 | 0,2 |
| Total | (34,8) | (54,4) | (18,9) |

- Resultado financeiro com melhora de 45,5% no período, impactado positivamente pela melhora na estrutura de capital pós follow-on, e pelo menor impacto de AVP em função da redução da linha de Fornecedores no Balanço.



Fluxo de Caixa

| FLUXO DE CAIXA (R\$ Milhares) | 2019 Pró-forma | 2020 Pró-forma |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| EBITDA Ajustado | 190.852 | (226.494) |
| - IR, CSLL e outros | (104.036) | (69.523) |
| GERAÇÃO BRUTA DE CAIXA | 86.816 | (296.016) |
| Capital de Giro | (143.890) | 247.845 |
| Investimentos | (56.621) | (51.647) |
| GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA | (113.694) | (99.818) |
| Equity | 551.980 | 4.113 |
| Debt | (109.523) | (102.861) |
| VARIAÇÃO FINAL DE CAIXA | 328.763 | (198.566) |
| Saldo Inicial de Caixa | 396.735 | 725.498 |
| Saldo Final de Caixa | 725.498 | 526.932 |
| Dívida Líquida | 166.867 | 301.178 |
| Dívida Líquida/EBITDA L12M | 0,9x | n/a |

n.s. - não significativa

- A geração de caixa operacional foi impactada negativamente pela redução no EBITDA do período, compensada pela liberação de capital de giro e menores investimentos;
- As captações/rolagens efetuadas durante o período também contribuíram para a manutenção de uma posição de caixa saudável.

Resultado Operacional Consolidado – R\$ mil

| CONSOLIDADO | 4T19 | 4T20 | 4T20 | Var (%) | 2019 | 2020 | Var (%) |
|--|------------------|------------------|------------------|---------------|--------------------|--------------------|---------------|
| | Pró-forma | | Pró-forma | | Pró-forma | Pró-forma | |
| RECEITA BRUTA | 1.118.426 | 1.001.100 | 1.001.100 | -10,5% | 3.669.136 | 2.753.967 | -24,9% |
| Receita Bruta - Varejo | 946.360 | 884.144 | 884.144 | -6,6% | 3.026.856 | 2.244.419 | -25,8% |
| Receita Bruta - PSF | 172.066 | 116.956 | 116.956 | -32,0% | 642.280 | 509.548 | -20,7% |
| Tributos s/ Receita | (218.649) | (231.834) | (231.834) | 6,0% | (777.035) | (590.335) | -24,0% |
| RECEITA LIQUIDA | 899.777 | 769.266 | 769.266 | -14,5% | 2.892.101 | 2.163.632 | -25,2% |
| Receita Líquida - Varejo | 707.911 | 656.809 | 656.809 | -7,2% | 2.255.852 | 1.669.524 | -26,0% |
| Receita Líquida - PSF | 191.866 | 112.457 | 112.457 | -41,4% | 636.248 | 494.108 | -22,3% |
| CPV | (466.175) | (441.943) | (441.943) | -5,2% | (1.550.943) | (1.342.886) | -13,4% |
| CPV - Varejo | (362.667) | (380.240) | (380.240) | 4,8% | (1.199.883) | (1.009.851) | -15,8% |
| CPV - PSF | (103.507) | (61.703) | (61.703) | -40,4% | (351.060) | (333.035) | -5,1% |
| LUCRO BRUTO | 433.603 | 327.323 | 327.323 | -24,5% | 1.341.158 | 820.746 | -38,8% |
| Lucro Bruto - Varejo | 345.244 | 276.570 | 276.570 | -19,9% | 1.055.969 | 659.673 | -37,5% |
| Lucro Bruto - PSF | 88.359 | 50.753 | 50.753 | -42,6% | 285.189 | 161.073 | -43,5% |
| Despesas Operacionais | (332.205) | (231.153) | (318.883) | -4,0% | (1.167.492) | (1.044.340) | -10,5% |
| Despesas com Vendas - Varejo | (242.327) | (148.896) | (236.625) | -2,4% | (883.119) | (787.579) | -10,8% |
| Despesas Gerais e Administrativas - Varejo | (59.037) | (48.950) | (48.950) | -17,1% | (183.571) | (150.108) | -18,2% |
| Despesas Gerais e Administrativas - PSF | (30.842) | (33.308) | (33.308) | 8,0% | (100.801) | (106.652) | 5,8% |
| Outras Despesas e Receitas Oper. | 5.190 | 16.189 | 16.189 | 211,9% | 1.082 | (15.847) | n.s. |
| - Depreciação e Amortização | (28.078) | (78.109) | (25.840) | -8,0% | (118.496) | (107.494) | -9,3% |
| Lucro Operacional antes do Result. Fin. | 78.509 | 34.250 | (1.211) | n.s. | 56.253 | (346.934) | n.s. |
| - Financeiras, Líquidas | (34.771) | (54.403) | (18.943) | -45,5% | (114.700) | (88.158) | -23,1% |
| Lucro antes do IR e CS | 43.738 | (20.154) | (20.154) | n.s. | (58.447) | (435.092) | n.s. |
| - Imposto de Renda e Contribuição Social | (9.479) | (8.750) | (8.750) | -7,7% | (32.419) | 2.896 | n.s. |
| Lucro Líquido Pró-forma (Comparável) | 34.259 | (28.904) | (28.904) | n.s. | (90.866) | (432.196) | n.s. |
| - Impacto IFRS 16 | (1.487) | - | - | | (21.496) | - | n.s. |
| Lucro Líquido | 32.772 | (28.904) | (28.904) | n.s. | (112.362) | (432.196) | n.s. |

n.s. - não significativa

- **Resultado Líquido:** a Companhia apresentou no 4T20 um resultado negativo de R\$ 28,9 milhões, ainda refletindo os impactos da pandemia sobre suas vendas;
- Medidas adotadas para a redução do SG&A já demonstrando ganhos estruturais de maior eficiência em despesas.

Balanco Patrimonial– R\$ mil

| ATIVO (R\$ milhares) | dez/19 | dez/20 | Var (%) |
|-------------------------------|------------------|------------------|----------------|
| CIRCULANTE | 2.375.553 | 1.787.275 | -24,8% |
| Caixa e equivalentes de caixa | 725.498 | 526.932 | -27,4% |
| Títulos e valores mobiliários | 515 | 388 | -24,7% |
| Instrumentos financeiros | - | - | n.s. |
| Contas a receber de clientes | 872.491 | 705.175 | -19,2% |
| Estoques | 441.670 | 274.877 | -37,8% |
| Impostos a recuperar | 276.692 | 180.988 | -34,6% |
| Imp. Renda e Cont. Social | - | - | n.s. |
| Outros créditos | 58.687 | 98.915 | 68,5% |
| Partes relacionadas | - | - | n.s. |
| NÃO CIRCULANTE | 1.644.515 | 1.580.379 | -3,9% |
| IR e CSLL diferidos | 69.525 | 74.817 | 7,6% |
| Impostos a recuperar | 550.052 | 560.554 | 1,9% |
| Depósitos judiciais | 133.404 | 142.035 | 6,5% |
| Títulos e valores mobiliários | 57.011 | 34.271 | n.s. |
| Investimentos | - | - | n.s. |
| Imobilizado | 176.488 | 133.326 | -24,5% |
| Intangível | 109.919 | 97.234 | -11,5% |
| Ativo de Direito de Uso | 548.116 | 538.142 | -1,8% |
| TOTAL DO ATIVO | 4.020.068 | 3.367.654 | -16,2% |

n.s. - não significativa

| PASSIVO (R\$ milhares) | dez/19 | dez/20 | Var (%) |
|--|------------------|------------------|----------------|
| CIRCULANTE | 1.546.891 | 1.463.231 | -5,4% |
| Fornecedores | 427.221 | 366.543 | -14,2% |
| Fornecedores Convênio | 108.077 | 107.387 | -0,6% |
| Empréstimos e financiamentos | 418.123 | 541.496 | 29,5% |
| Financiamento por Arrendamento | 262.179 | 164.908 | -37,1% |
| Salários, provisões e contr. sociais | 105.875 | 69.165 | -34,7% |
| Impostos a recolher | 57.715 | 63.214 | 9,5% |
| Instrumentos financeiros | 1.081 | 6.913 | n.s. |
| Aluguéis a pagar | 23.421 | 18.358 | -21,6% |
| Imp. Renda e Cont. Social | 9.203 | 297 | n.s. |
| Receita diferida | 15.746 | 16.714 | 6,1% |
| Dividendos e juros sobre cap. próprio a pagar | - | - | n.s. |
| Partes relacionadas | - | - | n.s. |
| Outras obrigações | 118.250 | 108.236 | -8,5% |
| NÃO CIRCULANTE | 1.053.171 | 912.500 | -13,4% |
| Empréstimos e financiamentos | 531.768 | 321.273 | -39,6% |
| Financiamento por Arrendamento | 307.433 | 419.555 | 36,5% |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | - | - | n.s. |
| Provisão p/ litígios e demandas judiciais | 145.015 | 125.484 | -13,5% |
| Receita diferida | 39.693 | 24.157 | -39,1% |
| Outras obrigações | 29.262 | 22.031 | n.s. |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO (PL) | 1.420.006 | 991.923 | -30,1% |
| Capital social | 1.442.695 | 1.447.349 | 0,3% |
| Ações em Tesouraria | (1.099) | (1.110) | 1,0% |
| Reservas de lucros | 79.925 | 79.925 | 0,0% |
| Reserva de opção de ações | 11.960 | 14.793 | n.s. |
| Outros resultados abrangentes | (1.114) | (4.477) | n.s. |
| Lucros acumulados | (112.361) | (544.557) | n.s. |
| TOTAL DO PASSIVO E PL | 4.020.068 | 3.367.654 | -16,2% |

Fluxo de Caixa Indireto

| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS | 2019 | 2020 |
|--|------------------|------------------|
| Prejuízo/lucro líquido do período | (112.361) | (430.744) |
| Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais: | | |
| Depreciação e amortização | 118.496 | 107.493 |
| Depreciação do ativo de direito de uso | 209.494 | 190.911 |
| Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado | 7.900 | 3.488 |
| Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa | 75.493 | (16.623) |
| (Reversão) provisão para perdas dos estoques e AVP | (25.041) | (1.126) |
| Ajuste a valor presente sobre contas a receber de clientes | (1.557) | (776) |
| Provisão para perdas do imobilizado e intangível | (11.734) | 2.320 |
| Juros provisionados sobre passivo de arrendamento | 41.854 | 76.455 |
| Desconto obtido sobre passivo de arrendamento | - | (60.562) |
| Plano de opção de compra de ações (stock option) | 9.208 | 2.833 |
| Ações em Tesouraria | 197 | - |
| Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais | 73.374 | 44.989 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 819 | (3.509) |
| Instrumentos Financeiros | (1.165) | - |
| Provisão para litígios e demandas judiciais | 45.099 | 24.592 |
| (Aumento) redução nos ativos operacionais: | | |
| Contas a receber de clientes | (195.530) | 185.881 |
| Estoques | (55.330) | 167.919 |
| Títulos e valores mobiliários | 40.206 | 22.867 |
| Tributos a recuperar | 17.850 | 53.041 |
| Depósitos judiciais | (9.614) | (8.631) |
| Outros créditos | (5.877) | (41.394) |

(Cont.)

Fluxo de Caixa Indireto (Cont.)

| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS | 2019 | 2020 |
|---|-----------------|------------------|
| Aumento (redução) nos passivos operacionais: | | |
| Fornecedores | 64.458 | (70.980) |
| Fornecedores convênio | (19.383) | (690) |
| Tributos a recolher | 41.326 | 5.956 |
| Instrumentos Financeiros | - | 675 |
| Receita diferida | (15.783) | (14.568) |
| Salários, provisões e encargos sociais | 26.950 | (36.710) |
| Partes relacionadas | (667) | - |
| Provisão de litígios e demandas judiciais | (13.285) | (7.916) |
| Aluguéis a pagar | (8.143) | (5.063) |
| Outras obrigações | (13.496) | (17.245) |
| Caixa gerado nas operações | 283.758 | 172.883 |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (68.466) | (13.409) |
| Juros pagos | (59.325) | (28.144) |
| Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais | 155.967 | 131.330 |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO | (59.961) | (47.152) |
| Aquisição de imobilizado | (19.561) | (22.034) |
| Aquisição de ativo intangível | (40.400) | (25.118) |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO | 232.757 | (282.744) |
| Captação de empréstimos e financiamentos | 433.099 | 496.757 |
| Amortização de empréstimos e financiamentos | (513.588) | (600.724) |
| Amortização do Financiamento por arrendamento | (229.852) | (183.431) |
| Aumento de Capital | 543.098 | 4.654 |
| VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES | 328.763 | (198.566) |
| No início do exercício | 396.735 | 725.498 |
| No fim do exercício | 725.498 | 526.932 |

Destques Operacionais

| Destques Operacionais | 4T19 | 4T20 | Var (%) | 2019 | 2020 | Var (%) |
|---|--------|--------|-----------|--------|--------|-----------|
| Número Total de Lojas - final do período | 354 | 345 | -2,5% | 354 | 345 | -2,5% |
| Área de Vendas ('000 m²) - final do período | 383,5 | 378,0 | -1,4% | 383,5 | 378,0 | -1,4% |
| Área de Vendas ('000 m²) - média do período | 384,1 | 380,3 | -1,0% | 389,6 | 380,7 | -2,3% |
| Cartão Private Label (**) | | | | | | |
| Contas aptas (mil contas) | 11.416 | 11.611 | 1,7% | 11.416 | 11.611 | 1,7% |
| Contas ativas (mil contas) | 1.691 | 982 | -41,9% | 1.691 | 982 | -41,9% |
| Cartão Co-Branded (**) | | | | | | |
| Contas aptas (mil contas) | 1.020 | 883 | -13,4% | 1.020 | 883 | -13,4% |
| Contas ativas (mil contas) | 979 | 872 | -10,9% | 979 | 872 | -10,9% |
| Participação dos Cartões nas Vendas de Varejo | 41,4% | 38,6% | -2,8 p.p. | 41,6% | 38,3% | -3,2 p.p. |
| Cartão Private Label | 36,3% | 34,4% | -1,9 p.p. | 36,4% | 33,9% | -2,5 p.p. |
| Cartão Co-Branded | 5,1% | 4,2% | -0,9 p.p. | 5,2% | 4,4% | -0,8 p.p. |



**) Contas Apts: 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 apts (considerando o titular mais cartões adicionais), e 1,16 no caso do Co-Branded