



**marisa**

# RESULTADOS 2T18

**Call de Resultados: 10/ago às 14h** de Brasília / 13h (ET)  
Telefone: PT +55 (11) 3137-8046 / EN (+1) 786 837 9597  
Código de acesso: Marisa / Webcast: [www.marisa.com.br/ri](http://www.marisa.com.br/ri)

**Equipe de RI:**

Adalberto Santos | Karina Lozano | Lara Razza  
[dri@marisa.com.br](mailto:dri@marisa.com.br)

São Paulo, 09 de Agosto de 2018 – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), maior varejista de moda feminina e íntima do Brasil, anuncia os resultados do 2º trimestre de 2018 (2T18). As informações da Companhia, exceto quando indicado, têm como base números consolidados, em milhões de reais, conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS). As comparações referem-se ao 2T18 em relação ao 2T17.

## Marisa anuncia os resultados do 2T18

- **Receita Líquida do Varejo** totalizou R\$ 532 milhões, (-) 2,6% em same store sales (SSS) com relação ao 2T17;
- **Lucro Bruto do Varejo** de R\$ 276,3 milhões, com margem bruta de 51,9%;
- **SG&A do Varejo** totalizou R\$270,8 milhões, com redução nominal de -1,7% a.a. no 2T18;
- **EBITDA Ajustado do Varejo** de R\$ 14,6 milhões, com crescimento de 20,0% a.a. no 2T18;
- **Vendas do e-commerce** cresceram 32,6% a.a. no 2T18;
- Operação de **Produtos e Serviços Financeiros** apresentou EBITDA de R\$ 34,2 milhões, crescimento de 8,2%;
- **Redução de 47% no prejuízo antes do IR/CSLL**, consequência de uma melhoria marginal no resultado operacional, associado a menor depreciação e despesas financeiras.

Destaques Operacionais e Financeiros (R\$ mm, exceto dados operacionais)	2T17	2T18	Var (%)	6M17	6M18	Var (%)
<b>Destaques Operacionais</b>						
Número Total de Lojas - final do período	388	387	-0,3%	388	387	-0,3%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - final do período	405,2	405,0	-0,1%	405,2	405,0	-0,1%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - média do período	405,5	405,0	-0,1%	410,3	405,1	-1,3%
Cartão Private Label (**)						
Contas aptas (mil contas)	10.597	10.877	2,6%	10.597	10.877	2,6%
Contas ativas (mil contas)	1.850	1.656	-10,5%	1.850	1.656	-10,5%
Cartão Co-Branded (**)						
Contas aptas (mil contas)	1.093	1.013	-7,3%	1.093	1.013	-7,3%
Contas ativas (mil contas)	897	930	3,7%	897	930	3,7%
Participação dos Cartões nas Vendas de Varejo						
Cartão Private Label	44,8%	44,4%	-0,4 p.p.	44,2%	42,9%	-1,3 p.p.
Cartão Co-Branded	41,2%	39,6%	-1,6 p.p.	40,5%	38,3%	-2,2 p.p.
	3,6%	4,8%	1,2 p.p.	3,6%	4,6%	1,0 p.p.
<b>Destaques Financeiros Consolidados</b>						
Receita operacional líquida (ROL) - Varejo	547,3	532,0	-2,8%	996,8	961,3	-3,6%
SSS(*)	-13,5%	-2,6%		-8,5%	-3,2%	
Lucro Bruto Varejo	292,7	276,3	-5,6%	523,1	484,6	-7,4%
Margem Bruta	53,5%	51,9%	-1,5 p.p.	52,5%	50,4%	-2,1 p.p.
SG&A Varejo	(275,6)	(270,8)	-1,7%	(539,6)	(534,1)	-1,0%
EBITDA Ajustado Varejo	12,2	14,6	20,0%	46,0	(18,1)	n.s.
Margem EBITDA Ajustado Varejo	2,2%	2,7%	0,5 p.p.	4,6%	-1,9%	-6,5 p.p.
EBITDA PSF	31,6	34,2	8,2%	108,9	107,7	-1,2%
EBITDA Ajustado Total	43,7	48,8	11,5%	154,9	89,5	-42,2%
% da ROL Varejo	8,0%	9,2%	1,2 p.p.	15,5%	9,3%	-6,2 p.p.
n.s. - não significativa						

Notas:

\*) Lojas com mais de 13 meses de operação.

\*\*) 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.

## Mensagem da Administração

---

Nesse segundo trimestre de 2018, apesar da baixa performance das vendas, a Marisa continuou atuando a fim de proteger suas margens operacionais. Uma forte queda de fluxo de clientes em loja resultante da greve dos caminhoneiros e dos jogos da copa, associada a temperaturas mais amenas no início da estação de inverno, foram responsáveis por grande parte da frustração nas vendas. Não podemos deixar de destacar que a recuperação macroeconômica mais lenta tem tornado a reversão de tendência de vendas bem mais desafiadora. É válido relembrar que as principais clientes da Lojas Marisa tem sido a parcela da população mais afetada pelos altos e prolongados níveis de desemprego.

Apesar dos grandes desafios, a Companhia se mantém focada no processo de ajustes internos para implementação das iniciativas do Programa Transformar. Conforme previsto no seu cronograma original, após os importantes ganhos já obtidos - particularmente no que se refere a gestão do SG&A e eficiência de capitais - nessa sua última etapa, os recursos e a energia do Programa seriam destinados a melhorias na área comercial, particularmente na revisão dos processos de desenvolvimento, planejamento e alocação de produtos. Já pudemos identificar - fruto de tais esforços e também já refletindo as ações do novo time de gestão da área - uma melhor aceitação das novas coleções, tanto do dia das Mães quanto do dia dos Namorados, cujos lançamentos foram suportados pelas também novas campanhas em mídia nacional (clique [aqui](#) para ver), bem como o lançamento da marca Marisa Íntima (em substituição ao Marisa Lingerie).

Ainda dentre as ações relacionadas a área comercial, vale destacar a evolução bastante positiva no processo de correção dos estoques, cujo volume, ao final do trimestre já havia praticamente alcançado o patamar considerado ideal para os atuais níveis de vendas - isso com uma pressão de margem bruta relativamente pequena para a magnitude do ajuste. Correções adicionais, de ordem mais qualitativa, continuaram sendo feitas ao longo do mês de Julho, aproveitando-se da liquidação de fim de estação. Os estoques em níveis mais adequados e melhor balanceados, associados as novas coleções que começam a chegar as lojas, deverão colaborar para uma melhoria na dinâmica de vendas da Companhia nos próximos meses.

No ambiente de lojas - também um dos principais focos dessa etapa do TransforMAR - foi dada continuidade a implementação da nova setorização, com intervenções e mudanças no layout de diversas unidades em todo o país. Tal iniciativa já abrange cerca de 12% do parque total de lojas, sendo parte importante do M2020, o qual contempla também iniciativas relacionadas a melhoria operacional das lojas e retreinamento da força de vendas, dentre outras. Não poderíamos deixar de também chamar a atenção para os pilotos de novas categorias (cosméticos e celulares) cujos resultados iniciais, tem se mostrado bastante animadores.

Reforçando as notícias positivas nas operações de varejo, destacamos o excepcional resultado da operação e-commerce nesse 2T18, quanto tivemos um crescimento superior a 30% nas vendas do canal. Entendemos que tais resultados, além das medidas elencadas acima, refletem os investimentos feitos ao final de 2017 na troca da plataforma tecnológica de suporte a operação (acesse: [www.marisa.com.br](http://www.marisa.com.br)). Uma nova etapa de investimentos começa agora a ser feita, objetivando a integração dos canais físico e digital, a chamada de omnicanalidade.

Destaque importante relacionado a gestão da estrutura de capital, com conclusão em Junho do importante processo de alongamento no perfil de sua dívida estrutural, com a liquidação da 4ª emissão de debêntures, no valor de R\$300 milhões - vide pg 8. Tal emissão foi a principal operação no processo de *liability management* iniciado ainda em 2017 e que resultou na nova estrutura de dívidas, com prazos mais longos e praticamente sem incremento no custo médio.

A administração continuará focada na implementação das iniciativas do seu programa de transformação, buscando uma recuperação estrutural e consistente de lacunas na nossa operação. Acreditamos que tais medidas, associados aos ganhos já verificados nas novas coleções, estoques melhor balanceados, eficiente gestão de SG&A e alocação de capitais, deverão continuar suportando a recuperação gradativa nos nossos resultados, conforme já verificado nesse 2T18. Acreditamos também que os avanços relacionados a estrutura de financiamento da Cia nos darão a robustez financeira necessária de forma a permitir a manutenção do foco e energia na continuidade do Programa TransforMAR, mesmo diante do macro mais desafiante, por mais alguns períodos.

## Varejo

DRE Varejo (R\$m)	2T17	2T18	Var (%)	6M17	6M18	Var (%)
RECEITA BRUTA	734,8	714,4	-2,8%	1.340,3	1.292,0	-3,6%
Tributos s/ Receita	(187,5)	(182,4)	-2,7%	(343,5)	(330,7)	-3,7%
% de tributos s/ rec. Bruta	-25,5%	-25,5%	0,0 p.p.	-25,6%	-25,6%	0,0 p.p.
RECEITA LIQUIDA	547,3	532,0	-2,8%	996,8	961,3	-3,6%
S.S.S.	-13,5%	-2,6%		-8,5%	-3,2%	
CPV	(254,7)	(255,6)	0,4%	(473,7)	(476,7)	0,6%
LUCRO BRUTO	292,7	276,3	-5,6%	523,1	484,6	-7,4%
Margem Bruta	53,5%	51,9%	-1,5 p.p.	52,5%	50,4%	-2,1 p.p.
Despesas Operacionais	(275,6)	(270,8)	-1,7%	(539,6)	(534,1)	-1,0%
- Despesas com Vendas	(221,8)	(227,4)	2,6%	(440,9)	(444,7)	0,9%
- Despesas Gerais e Adm.	(53,8)	(43,4)	-19,4%	(98,8)	(89,5)	-9,4%
Outras despesas/receitas Oper.	(6,4)	8,0	n.s.	51,4	30,5	-40,7%
EBITDA REPORTADO VAREJO	10,7	13,6	27,3%	34,8	(19,0)	n.s.
- Ajustes*	1,5	1,0	n.s.	11,2	0,9	n.s.
EBITDA AJUSTADO VAREJO	12,2	14,6	20,0%	46,0	(18,1)	n.s.

\*Maiores detalhamentos em EBITDA Ajustado Total (pág. 8)

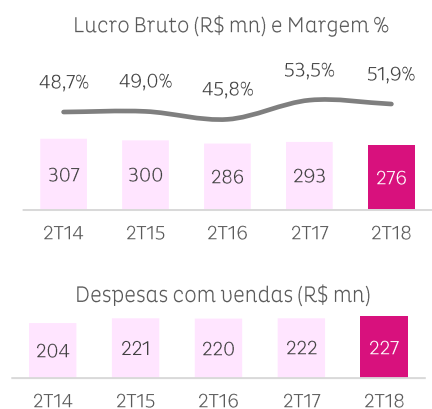
n.s. - não significativa

**RECEITA LÍQUIDA:** alcançou R\$532 milhões, com redução de 2,8% com relação ao 2T17. Conforme mencionado, a performance de vendas foi negativamente impactada por fatores externos à operação, somados à permanência de um ambiente macro persistentemente desfavorável. Destacamos aqui a forte redução do fluxo de clientes em lojas durante os períodos da Greve dos Caminhoneiros e Copa do Mundo, associados a um início de inverno com temperaturas mais amenas. Também contribuíram negativamente as intervenções e mudanças no layout de importantes lojas – etapa prevista dentro do Programa M2020.

Sob o ângulo de *perfil de loja*, ambos os clusters *POP* e *TOP*, tiveram performance de vendas no campo negativo, indicando que o impacto dos acontecimentos exógenos a operação tiveram efeitos não apenas em regiões mais populares, mas também naquelas que concentram um maior poder de consumo.

**LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA:** o lucro bruto do período totalizou R\$276,3 milhões, impactado pela fraca performance de vendas e também pela margem bruta do trimestre, que apresentou redução de 170 bps a.a. A pressão na margem bruta é resultado dos esforços da Companhia em corrigir os desbalanceamentos nos estoques mencionados no trimestre anterior. Apesar da queda com relação ao 2T17, a margem bruta do 2T18 permaneceu em níveis bem superiores ao histórico dos últimos anos para tal período, conforme demonstrado no gráfico ao lado.

**DESPESAS COM VENDAS:** totalizaram R\$ 227 milhões, um aumento nominal de 2,6% a.a., derivado basicamente dos maiores investimentos em marketing, com as demais despesas tendo permanecido sob absoluto controle e ainda refletindo as otimizações alcançadas no âmbito do TransforMAR.



**DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS:** totalizaram R\$ 43 milhões, uma redução de 19%, relacionada principalmente a assimetria da base comparável, uma vez que ao longo do 2T17, tivemos diversos gastos não recorrentes incorridos na reestruturação da Companhia. Excluídos tais gastos, o G&A teria apresentado crescimento de 10%, justificados principalmente reforço ocorrido em alguns dos times de gestão, particularmente na área comercial.

Despesas gerais e administrativas  
(R\$ mn)

30	33	41	54	43
2T14	2T15	2T16	2T17	2T18

No combinado, o SG&A da Companhia apresentou uma redução de 1,7% no 2T18, atingindo R\$270,8 milhões, o que reflete mais uma vez os contínuos esforços da gestão em busca de ganhos adicionais de eficiência, sem comprometer os investimentos necessários para a recuperação do *top-line*.

**OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS:** totalizaram um saldo positivo de R\$8,0 milhões, contra um saldo negativo de R\$6,4 mn no mesmo período do ano anterior. No 2T18, tal grupo de contas foi positivamente impactado pelo reconhecimento de créditos tributários.

**EBITDA AJUSTADO VAREJO:** totalizou R\$14,6 milhões no 2T18, um crescimento de 20% ante o 2T17. Conforme visto anteriormente, apesar da queda nas receitas e da pressão na margem bruta, o controle do SG&A e o reconhecimento de créditos tributários extemporâneos, acabaram resultando em uma pequena expansão da margem EBITDA, ainda bastante aquém dos objetivos da administração.

## Produtos e Serviços Financeiros (PSF)

Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mm)	2T17	2T18	Var (%)	6M17	6M18	Var (%)
<b>Cartão Private Label</b>						
Receita de Juros Líquida de Funding	68,9	58,1	-15,6%	141,7	121,5	-14,3%
Receita de Serviços Financeiros	45,2	46,6	3,0%	85,7	88,0	2,7%
Perda Líquida de Recuperações	(63,9)	(55,5)	-13,1%	(83,8)	(75,7)	-9,6%
<b>Margem de Contribuição - Private Label</b>	<b>50,2</b>	<b>49,2</b>	<b>-2,1%</b>	<b>143,6</b>	<b>133,8</b>	<b>-6,8%</b>
<b>Empréstimo Pessoal</b>						
Receita de Juros Líquida de Funding	35,9	38,4	6,8%	72,3	78,0	7,8%
Perda Líquida de Recuperações	(4,1)	(7,1)	73,1%	(11,8)	(14,4)	22,3%
<b>Margem de Contribuição - EP</b>	<b>31,9</b>	<b>31,3</b>	<b>-1,7%</b>	<b>60,5</b>	<b>63,5</b>	<b>5,0%</b>
<b>Margem de Contribuição Cartão Co-Branded</b>	<b>24,1</b>	<b>23,0</b>	<b>-4,6%</b>	<b>48,8</b>	<b>48,7</b>	<b>-0,2%</b>
Custos e Despesas Operacionais	(74,6)	(69,1)	-7,4%	(143,9)	(138,3)	-3,9%
<b>EBITDA PSF</b>	<b>31,6</b>	<b>34,2</b>	<b>8,2%</b>	<b>108,9</b>	<b>107,7</b>	<b>-1,2%</b>

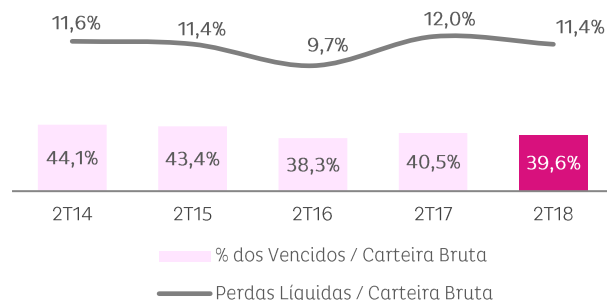
**CARTÃO PRIVATE LABEL:** A participação do cartão Private Label atingiu 39,6% das vendas do trimestre, uma redução de 1,6 p.p. em relação ao 2T17, parcialmente compensada pela maior participação do Co-Branded.

A *Receita de Juros, Líquida de Custos de Captação* alcançou R\$58,1 milhões, uma redução de 15,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Tal redução resulta da menor geração de carteira – fruto da menor penetração do Private Label nas vendas, e menores vendas do varejo nos últimos meses. Já a receita de serviços financeiros alcançou R\$46,6 milhões, um crescimento de 3% ante o período anterior.

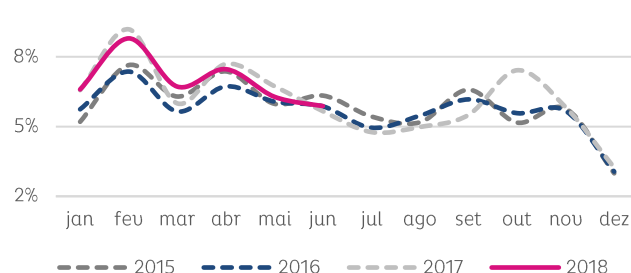
As *Perdas, líquidas de recuperações*, por sua vez, totalizaram R\$55,5 milhões, redução de 13,1% ante o mesmo período do ano anterior. As perdas sobre carteiras também apresentaram redução a.a., atingindo 11,4% no 2T18, uma redução de 60 bps.

Os indicadores de *aging* e EFFICC permanecerem dentro de níveis estáveis para o padrão histórico.

Perda sobre Carteira – Private Label



EFFICC – Private Label

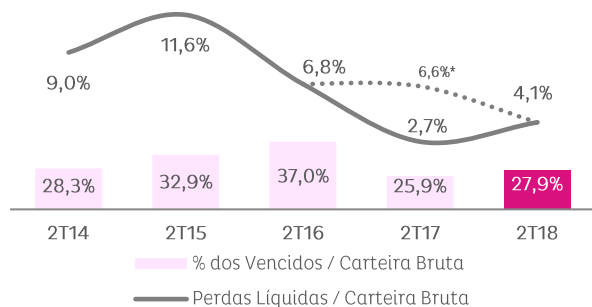


**EMPRÉSTIMO PESSOAL:** a *Receita de Juros, líquida de custos de captação* totalizou R\$38,4 milhões, um crescimento de 6,8% ante o 2T17, aumento que decorre principalmente do crescimento da carteira verificada nos últimos períodos.

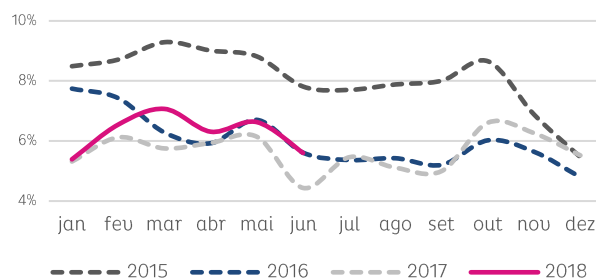
As *Perdas, líquidas de recuperações*, por sua vez, totalizaram R\$7,1 milhões, ou ainda 4,1% em relação à carteira, com aumento com relação ao 2T17. Tal aumento deve-se ao maior nível do total de vencidas sobre a carteira.

O maior nível verificado no indicador prospectivo (EFFICC) do Empréstimo Pessoal está em linha com as projeções da Companhia para os valores atuais da carteira de recebíveis do produto.

Perda sobre Carteira – EP



EFFICC – EP



\*Exclusão do efeito da venda da carteira do EP acima de 360 dias no 2T17

**CARTÃO CO-BRANDED:** a *Margem de Contribuição* do produto totalizou R\$23,0 milhões, apresentando queda de -4,6% em relação ao 2T17, impactada principalmente pelas mudanças regulatórias da taxa do rotativo, que tiveram início no 3T17.

**CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS** recorrentes alcançaram R\$ 69,1 milhões, redução de -7,4% a.a., em linha com os ganhos de eficiência também obtidos na operação de varejo.

**EBITDA PSF:** apesar das menores receitas do PL e da também menor contribuição do Cartão Bandeira, as menores despesas foram suficientes para que o EBITDA da operação de PSF apresentasse um crescimento de 8,2% com relação ao 2T17, totalizando R\$34,2 milhões.

## Contas a receber

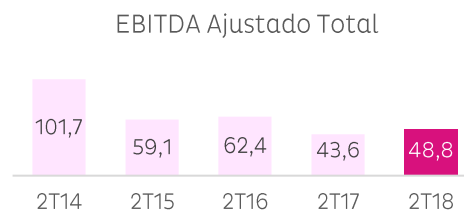
Contas a receber de clientes (R\$ mn)	jun/16	jun/17	jun/18
<b>Private Label - carteira bruta</b>	<b>550,4</b>	<b>533,2</b>	<b>487,5</b>
Em dia:	339,8	317,3	294,5
% Em dia s/ Total	61,7%	59,5%	60,4%
Vencidas:	210,6	215,9	193,0
% Vencida s/ Total	38,3%	40,5%	39,6%
Saldo da PDD	(56,8)	(67,9)	(65,5)
Private Label - carteira líquida	493,6	465,3	422,0
<b>Empréstimo pessoal - carteira bruta</b>	<b>147,1</b>	<b>149,6</b>	<b>173,4</b>
Em dia:	92,7	110,9	125,0
% Em dia s/ Total	63,0%	74,1%	72,1%
Vencidas:	54,4	38,7	48,4
% Vencida s/ Total	37,0%	25,9%	27,9%
Saldo da PDD	(50,1)	(34,9)	(35,3)
Empréstimo Pessoal - carteira líquida	97,0	114,7	138,1
<b>Outras contas a receber</b>	<b>165,8</b>	<b>71,0</b>	<b>113,0</b>
<b>Ajuste a valor presente</b>	<b>(6,4)</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(3,1)</b>
<b>Carteira de contas a receber, líquida</b>	<b>749,9</b>	<b>646,4</b>	<b>670,1</b>

A carteira bruta do Private Label encerrou Jun/18 em R\$ 487,5 milhões, redução de 8,6% ante Jun/17, fruto tanto das menores vendas de varejo no período, quanto da menor participação do cartão PL nas vendas totais da Companhia.

A carteira bruta do Empréstimo Pessoal em Jun/18 totalizou R\$ 173,4 milhões, 15,9% maior que o balanço de Jun/17. O percentual de vencidos apresentou pequena elevação com relação ao período anterior, mas ainda assim permanece em níveis históricos baixos.

## EBITDA Ajustado Total: Varejo + PSF

EBITDA Ajustado Total (R\$mn)	2T17	2T18	6M17	6M18
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>(24,4)</b>	<b>(37,0)</b>	<b>(9,6)</b>	<b>(78,1)</b>
(+) Imposto de Renda e CSLL	(2,8)	22,6	11,0	50,9
(+) Financeiras, Líquidas	30,7	27,2	64,5	44,3
(+) Depreciação e Amortização	38,6	35,0	78,0	71,4
<b>EBITDA TOTAL</b>	<b>42,2</b>	<b>47,8</b>	<b>143,8</b>	<b>88,5</b>
(+) Plano de opção de compra de ações	0,7	0,7	1,3	0,6
(+) Baixa de ativo imobilizado	0,7	0,3	9,9	0,3
<b>EBITDA AJUSTADO TOTAL</b>	<b>43,6</b>	<b>48,8</b>	<b>154,9</b>	<b>89,4</b>



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; 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; e c) a Baixa de Investimentos, que represente a baixa de parte do ágio sobre o investimento da Netpoints, sem efeito caixa.

O EBITDA Ajustado do 2T18 apresentou crescimento de 11,8% em comparação ao 2T17, impactado tanto pela positiva performance do EBITDA do varejo, quanto pelo crescimento do resultado de PSF.

## Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

No final do 2T18, a Companhia apresentava endividamento líquido de R\$ 603 milhões. Vale ressaltar que, conforme comunicado ao mercado (vide [aqui](#)), em 25/Jun/18 a Marisa captou o montante de R\$300 mn através de sua 4ª emissão de debêntures, concluindo assim a principal etapa do *liability management* previsto para o ano. A estrutura de dívidas resultante apresenta um prazo médio superior em relação à estrutura anterior, sem acréscimo material no custo médio.

O Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 27,2 milhões, 11,2% abaixo do resultado também negativo do 2T17, fruto principalmente da queda nas taxas de juros e do impacto positivo da parcela de correção monetária dos créditos tributários.

A alavancagem do balanço da Companhia teve uma leve alta, passando de 44% em jun/17 para 49% em jun/18. Já a relação dívida líquida/EBITDA passou de 2,5x para 2,8x no 2T18 – basicamente devido à redução do EBITDA LTM.

Endividamento Líquido (R\$ mm)	2T17	2T18	Despesas e Receitas Financeiras	2T17	2T18
<b>Composição da Dívida Líquida</b>			<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(39,3)</b>	<b>(39,2)</b>
Dívida bruta	805,7	853,3	Despesa com juros e Corr. Mon.*	(16,8)	(20,8)
Dívida de curto prazo	505,8	369,9	AVP	(14,4)	(13,4)
(-) Aplicações em garantia	-	(62,2)	Instrumentos Financeiros e outros	(8,1)	(4,9)
Dívida de longo prazo	299,9	545,5	<b>Receitas Financeiras</b>	<b>8,6</b>	<b>12,0</b>
Caixa e aplicações financeiras	278,9	250,2	Rendimento de Aplicações e Corr. Mon.*	7,1	12,1
<b>Dívida líquida (A)</b>	<b>526,8</b>	<b>603,0</b>	Outros	1,5	(0,1)
Patrimônio líquido (B)	1.006,7	880,7	<b>Total</b>	<b>(30,7)</b>	<b>(27,2)</b>
Capital total (A+B)	1.533,5	1.483,8			

\*Correção Monetária

### Alavancagem Financeira

Dívida bruta / (Dív. bruta + PL)	44%	49%
Dívida líquida / (Dív. líquida + PL)	34%	41%
Dívida líquida / EBITDA L12M (x)	2,5x	2,8x

Nota: (a) EBITDA L12M é calculado com base no EBITDA Ajustado, (b) Dívida Bruta deduzida de aplicações em garantia "cash colateral" de R\$ 62,2mn

## Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA (R\$ Milhares)	6M17	6M18
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>154.946</b>	<b>89.369</b>
- IR, CSLL e outros	(28.315)	(63.143)
<b>GERAÇÃO BRUTA DE CAIXA</b>	<b>126.631</b>	<b>26.226</b>
Capital de Giro	(179.398)	(20.256)
Investimentos	(23.831)	(25.611)
<b>GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA</b>	<b>(76.598)</b>	<b>(19.641)</b>
Equity	-	-
Debt	(66.699)	(199.939)
<b>VARIAÇÃO FINAL DE CAIXA</b>	<b>(143.297)</b>	<b>(219.580)</b>
Saldo Inicial de Caixa	419.058	457.534
Saldo Final de Caixa	275.761	237.954
<b>Dívida Líquida</b>	<b>526.827</b>	<b>603.019</b>
<b>Dívida Líquida/EBITDA L12M</b>	<b>2,5x</b>	<b>2,8x</b>

Apesar do menor Ebitda Ajustado, resultante principalmente do menor patamar de créditos tributários entre os dois períodos, o fluxo de caixa operacional evoluiu de forma positiva, principalmente em função da melhor gestão do Capital de Giro, impulsionada pela adequação nos níveis de estoque.

O nível de 2,8x da relação dívida líquida/EBITDA permanece abaixo dos *covenants* fixados contratualmente, de 3,5x.

## Resultado Operacional Consolidado – R\$ mil

CONSOLIDADO	2T17	2T18	Var (%)	6M17	6M18	Var (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	905.983	879.231	-3,0%	1.684.112	1.623.612	-3,6%
Receita Bruta - Varejo	734.809	714.369	-2,8%	1.340.262	1.291.983	-3,6%
Receita Bruta - PSF	171.174	164.862	-3,7%	343.850	331.629	-3,6%
<b>Tributos s/ Receita</b>	(194.294)	(189.417)	-2,5%	(356.993)	(345.153)	-3,3%
Tributos s/ Receita - Varejo	(187.484)	(182.398)	-2,7%	(343.459)	(330.679)	-3,7%
Tributos s/ Receita - PSF	(6.810)	(7.019)	3,1%	(13.534)	(14.474)	6,9%
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	711.689	689.814	-3,1%	1.327.119	1.278.459	-3,7%
Receita Liquida - Varejo	547.325	531.971	-2,8%	996.803	961.304	-3,6%
Receita Liquida - PSF	164.364	157.843	-4,0%	330.316	317.155	-4,0%
<b>CPV</b>	(370.253)	(362.286)	-2,2%	(665.207)	(651.779)	-2,0%
CPV - Varejo	(254.659)	(255.623)	0,4%	(473.725)	(476.695)	0,6%
CPV - PSF	(115.594)	(106.663)	-7,7%	(191.482)	(175.084)	-8,6%
<b>LUCRO BRUTO</b>	341.436	327.528	-4,1%	661.912	626.680	-5,3%
Lucro Bruto - Varejo	292.666	276.348	-5,6%	523.078	484.609	-7,4%
Lucro Bruto - PSF	48.770	51.180	4,9%	138.834	142.071	2,3%
<b>Despesas Operacionais</b>	(289.880)	(283.683)	-2,1%	(565.779)	(561.765)	-0,7%
Despesas com Vendas - Varejo	(221.752)	(227.419)	2,6%	(440.873)	(444.651)	0,9%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(53.800)	(43.356)	-19,4%	(98.757)	(89.469)	-9,4%
Despesas Gerais e Administrativas - PSF	(14.328)	(12.908)	-9,9%	(26.149)	(27.645)	5,7%
<b>Outras Despesas e Receitas Oper.</b>	(9.395)	3.948	n.s.	47.644	23.580	-50,5%
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	(6.430)	8.032	n.s.	51.381	30.488	-40,7%
Outras Despesas e Receitas Oper. - PSF	(2.965)	(4.084)	37,7%	(3.737)	(6.908)	n.s.
- Depreciação e Amortização	(38.629)	(34.972)	-9,5%	(77.977)	(71.374)	-8,5%
<b>Lucro Operacional antes do Result. Fin.</b>	3.532	12.821	263,0%	65.800	17.121	-74,0%
- Financeiras, Líquidas	(30.682)	(27.238)	-11,2%	(64.463)	(44.313)	-31,3%
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	(27.150)	(14.417)	-46,9%	1.337	(27.192)	n.s.
- Imposto de Renda e Contribuição Social	2.771	(22.591)	n.s.	(10.970)	(50.896)	n.s.
<b>Lucro Líquido</b>	(24.379)	(37.008)	51,8%	(9.633)	(78.088)	n.s.

**LUCRO LÍQUIDO:** A Marisa Lojas encerrou o 2T18 com um prejuízo líquido de R\$37,0 mn, ante um prejuízo de R\$24,4 mn no 2T17. Tal variação é relacionada principalmente à assimetria da base comparável, derivada da suspensão do reconhecimento contábil dos créditos de Imposto de Renda diferidos sobre o prejuízo fiscal no Demonstrativo de Resultado (suspensão com início no 3T17). Apesar de tal assimetria, é válido ressaltar que a Companhia apresentou redução de 47% no prejuízo antes do IR/CSLL, consequência de uma melhoria marginal no resultado operacional, associado a menor depreciação e despesas financeiras.

## Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ milhares)	jun/17	jun/18	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	jun/17	jun/18	Var (%)
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.559.630</b>	<b>1.592.229</b>	<b>2,1%</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.120.230</b>	<b>982.117</b>	<b>-12,3%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	275.761	237.954	-13,7%	Fornecedores	319.037	283.005	-11,3%
Títulos e valores mobiliários	3.139	911	-71,0%	Fornecedores Convênio	15.541	105.182	n.s.
Instrumentos financeiros	-	11.373	n.s.	Empréstimos e financiamentos	505.802	366.172	-27,6%
Contas a receber de clientes	646.359	670.070	3,7%	Salários, provisões e contr. sociais	79.935	80.010	0,1%
Estoques	437.564	428.768	-2,0%	Impostos a recolher	36.295	48.214	32,8%
Impostos a recuperar	44.362	88.312	99,1%	Instrumentos financeiros	30.913	3.754	-87,9%
Imp. Renda e Cont. Social	66.555	52.760	-20,7%	Aluguéis a pagar	22.200	21.650	-2,5%
Outros créditos	85.890	102.081	18,9%	Imp. Renda e Cont. Social	19.136	-	-100,0%
Partes relacionadas	-	-	n.s.	Receita diferida	22.630	17.474	-22,8%
				Outras obrigações	68.741	56.646	-17,6%
				Partes relacionadas	-	10	n.s.
<b>NÃO CIRCULANTE</b>				<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>480.960</b>	<b>706.968</b>	<b>47,0%</b>
IR e CSLL diferidos	416.713	385.166	-7,6%	Empréstimos e financiamentos	299.925	545.509	81,9%
Impostos a recuperar	2.741	3.662	33,6%	Provisão p/ litígios e demandas judiciais	94.526	97.514	3,2%
Depósitos judiciais	102.915	125.834	22,3%	Receita diferida	86.509	63.945	-26,1%
Títulos e valores mobiliários	27.710	62.178	124,4%				
Partes relacionadas	1.502	-	n.s.	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO (PL)</b>	<b>1.006.702</b>	<b>880.740</b>	<b>-12,5%</b>
Investimentos	17.549	12.173	-30,6%	Capital social	899.597	899.597	0,0%
Imobilizado	347.959	271.813	-21,9%	Ações em Tesouraria	-	(747)	n.s.
Intangível	131.173	116.770	-11,0%	Reservas de lucros	117.008	56.570	-51,7%
				Reserva de opção de ações	2.531	3.545	n.s.
				Outros resultados abrangentes	(2.802)	4.871	n.s.
				Lucros acumulados	(9.632)	(83.096)	n.s.
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.048.262</b>	<b>977.596</b>	<b>-6,7%</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>	<b>2.607.892</b>	<b>2.569.825</b>	<b>-1,5%</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.607.892</b>	<b>2.569.825</b>	<b>-1,5%</b>				

n.s. - não significativa

## Fluxo de Caixa Indireto

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	6M17	6M18
<b>Prejuízo líquido do período</b>	<b>(9.632)</b>	<b>(78.088)</b>
<b>Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:</b>		
Depreciação e amortização	77.977	71.372
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	10.021	556
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	19.093	14.632
(Reversão) provisão para perdas dos estoques	(14.814)	(3.749)
Provisão para perdas do imobilizado e intangível	-	(49)
Plano de opção de compra de ações (stock option)	1.285	605
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	44.077	43.788
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(45.174)	22.241
Amortização da receita diferida	(4.339)	-
Provisão para litígios e demandas judiciais	(61.051)	2.434
<b>(Aumento) redução nos ativos operacionais:</b>		
Contas a receber de clientes	10.405	111.086
Estoques	(84.512)	(6.635)
Títulos e valores mobiliários	(228)	(39.807)
Tributos a recuperar	(10.032)	(44.270)
Partes relacionadas	27	504
Depósitos judiciais	(23.524)	(19.354)
Outros créditos	(22.861)	(31.223)
<b>Aumento (redução) nos passivos operacionais:</b>		
Fornecedores	26.036	(44.722)
Fornecedores convênio	(962)	79.319
Operações de crédito	-	25.050
Tributos a recolher	16.326	(42.204)
Instrumentos Financeiros	2.744	(34.776)
Receita diferida	75.000	(15.983)
Salários, provisões e encargos sociais	4.294	(2.418)
Partes relacionadas	(6.604)	10
Provisão de litígios e demandas judiciais	(8.304)	(3.679)
Aluguéis a pagar	(1.408)	(6.150)
Outras obrigações	(1.007)	(9.216)
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>(7.167)</b>	<b>(10.726)</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social pagos</b>	<b>(52.738)</b>	<b>(21.116)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>(59.905)</b>	<b>(31.842)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>	<b>(23.830)</b>	<b>(25.611)</b>
Aquisição de imobilizado	(9.283)	(10.015)
Aquisição de ativo intangível	(14.547)	(15.596)
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(59.561)</b>	<b>(162.128)</b>
Captação de empréstimos e financiamentos	13.360	418.101
Amortização de empréstimos e financiamentos	(37.701)	(551.064)
Juros pagos	(35.219)	(28.418)
Aumento de capital por opção de compra exercida	-	(747)
<b>VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES</b>	<b>(143.296)</b>	<b>(219.580)</b>
<b>No início do exercício</b>	<b>419.058</b>	<b>457.534</b>
<b>No fim do exercício</b>	<b>275.761</b>	<b>237.954</b>