

RESTOQUE^{SA}



1T2020

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data:
30 de junho de 2020 (Terça-feira)

Horário:
10h00
(horário de Brasília)
09h00 (US-EDT)

Telefone de conexão:
+55 11 2188-0155
Código: Restoque Comércio e
Confecções De Roupas S.A.

Conference Number: A0001PR0

Conferência em Português com
tradução simultânea em Inglês

Telefone de conexão:
+55 11 2188-0155
+1 646 843-6054

Código:
Restoque Comércio e Confecções De
Roupas S.A.

Conference Number: A0001PR1

Telefone para replay:
+55 11 2188-0400
Código Replay:
Restoque Comércio e Confecções De
Roupas S.A.

CEO:
Livinston Bauermeister

DRI:
Jean Michel Passos

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tel.: +55 11 4860-8860
www.restoque.com.br

Rua Othão, 405
CEP 05313-020,
São Paulo, SP,
Brasil

São Paulo, Brasil, 29 de Junho de 2020 - A Restoque Comércio e Confecções de Roupas S.A. ("Companhia"; B3:LLIS3), maior empresa do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, apresenta seus resultados do primeiro trimestre de 2020 (1T20) de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). As comparações se referem ao primeiro trimestre de 2019 (1T19), ou conforme indicado.

Tendência de crescimento de receita observada no final de 2019 continuou no 1T20, com receita no 1T20 período pré-pandemia +7% e número de clientes +20%

Principais impactos da pandemia:

- ***Adoção de medidas de preservação de caixa e otimização de estrutura em função da pandemia***
- ***Efeitos contábeis não recorrentes e sem impacto de caixa, dentre eles impairment, provisões e perdas***
- ***Acordo bem-sucedido junto a credores financeiros para reperfilamento da dívida***

- As ações tomadas ao longo de 2019 tiveram efeitos positivos nas vendas dos canais de varejo, atacado e *online* durante o 1T20, com crescimento de receita de 7% no período pré-pandemia (1 de janeiro a 11 de março), com crescimento de 20% no número de clientes, de 8% no volume de peças vendidas e melhor aproveitamento de estoques.
- A pandemia do novo Coronavírus / Covid19, declarada pela Organização Mundial de Saúde – OMS em 11 de março, gerou impactos profundos na economia mundial, afetando direta e negativamente o setor de varejo discricionário e, conseqüentemente, a Companhia, que teve toda a sua rede de lojas fechada em 21 de março. Este movimento foi acompanhado pelas lojas multimarcas dos clientes do canal de atacado da Companhia.
- Diante desse novo cenário, a Companhia adotou medidas imediatas para otimização de sua estrutura e preservação de seu caixa: (i) demissão de aproximadamente 26% do quadro de colaboradores da Companhia, (ii) concessão de férias para as fábricas; (iii) redução de jornada e remuneração de 25% a 40%, sendo 40% de redução para a Diretoria e de 100% para o Conselho de Administração, (iv) suspensão de aproximadamente 3/4 dos contratos de trabalho de colaboradores de lojas, fábricas e centros de distribuição por dois meses, (v) renegociação de despesas de locação de lojas, fábricas e escritórios, (vi) renegociação com fornecedores e prestadores de serviços, (vii) redução das despesas de *marketing*, dentre outros.
- Devido aos impactos econômicos causados pela pandemia, a Companhia revisou suas projeções de resultados futuros e realizou *impairment* parcial do ágio na aquisição da Dudalina (R\$ 664 milhões) e de créditos tributários sobre prejuízo fiscal e referido ágio (R\$ 650 milhões), bem como constituiu provisão para recebíveis (R\$ 18 milhões) e efetuou baixa de ativos de antecipação a fornecedores (R\$20 milhões) principalmente relativos a campanhas de *marketing* que perderam valor no novo cenário, todos sem efeito caixa.
- A Companhia concluiu com sucesso um acordo com seus credores financeiros para reperfilamento de todo o seu endividamento financeiro, com carência de mais de 12 meses para pagamento de juros, 3 anos para início do pagamento de principal, com mais de 70% do valor principal com vencimento somente em junho de 2025 (5 anos), com custo financeiro de CDI+2,7% e CDI+2,9% a.a., sendo que esse acordo também contempla a realização de um aumento de capital de R\$ 150 milhões até o final de 2021.

SOBRE O 1T20

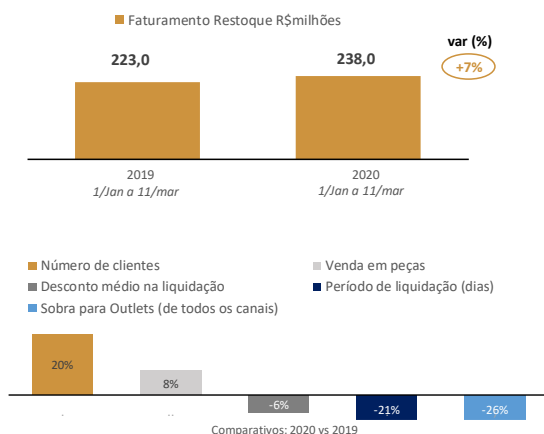
RETOMADA DO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL E EVIDENTE EFEITOS POSITIVOS NA OPERAÇÃO

Conforme mencionado anteriormente, ao longo de 2019 foram tomadas ações para ajustar o modelo de negócios da Companhia e visando eliminação de conflitos entre canais de venda, com expressiva redução de vendas promocionais e liquidações.

Essas ações começaram a produzir efeitos positivos já no final de 2019 e esses efeitos ficaram evidentes durante o 1T20 se considerados: (i) crescimento de vendas, (ii) crescimento do número de clientes, (iii) crescimento de vendas de peças e (iv) redução de atividade promocional e descontos, dentre outros.

Para evidenciar essa evolução, seguem abaixo dados do período pré-pandemia (1 de janeiro a 11 de março), isolando de certa maneira os impactos negativos decorrentes da pandemia e que serão tratados mais à frente.

Retomada de receita e fundamentos do negócio

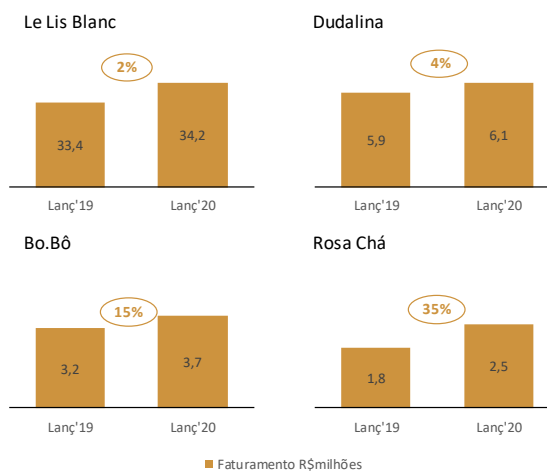


O crescimento de 7% em vendas no período foi composto por um aumento de 13% em vendas a preço cheio e uma queda de 37% em vendas de *outlet*, denotando o foco da operação em clientes e vendas de alto valor agregado, reforçando o posicionamento das marcas e o sucesso dessa estratégia.

Com isso, o número de clientes foi 20% maior, mesmo com uma redução de 21% no período de liquidação. Também se destaca o crescimento de peças vendidas, a substancial redução da liquidação (tanto em volume quanto em período) e a expressiva redução de sobras para os *outlets*.

Comparativo do Lançamento 2020 vs 2019, por marca

Vale mencionar que os reflexos positivos dessa estratégia estiveram presentes em todas as marcas. Essa tendência positiva já era percebida claramente desde dezembro de 2019 e pode ser exemplificada em 2020 na comparação dos períodos de lançamento das marcas:



Além disso, o crescimento de vendas do lançamento esteve alicerçado sobre indicadores operacionais positivos de (i) clientes e (ii) peças vendidas. A John John teve seu lançamento em 5 de março, próximo aos impactos da pandemia, mas apresentou até então um acréscimo de 12% em faturamento, com um aproveitamento de 71% maior em relação a 2019, com redução de 13% no desconto médio e de 29% em volume de peças ofertadas para liquidação, com nítida melhora de aproveitamento.

O canal de atacado também apresentou significativa evolução de indicadores, sendo que as principais marcas do canal (Dudalina, John John e Le Lis Blanc) obtiveram crescimento de receita de 0,2%, 27% e 74% respectivamente. Adicionalmente, os pedidos de venda obtiveram um crescimento de 29%, 25% e 27% indicando a conquista de novos clientes e o retorno de clientes e seu acréscimo de demanda pelas marcas da Restoque.

Por fim, em relação às ações visando a atualização tecnológica, importante destacar que as vendas via dispositivo móvel (*checkout mobile*) nas lojas chegaram a 18,4% do total das vendas do varejo no 1T20, demonstrando sua forte aderência ao modelo de vendas da Companhia, possibilitando expressivo aumento de eficiência no atendimento ao cliente e melhoria em sua experiência, além de possibilitar otimização da força de vendas e redução de despesas.

A redução de conflitos entre canais demonstrou efeitos positivos também no canal *online*, que apresentou crescimento de 79% no 1T20 e com forte crescimento também durante o 2T20 impactado positivamente pelas restrições de operação das lojas físicas.

IMPACTOS DA PANDEMIA E MEDIDAS ADOTADAS

A pandemia do novo Coronavírus / Covid19, declarada pela Organização Mundial de Saúde – OMS em 11 de março de 2020, gerou impactos profundos na economia mundial, afetando direta e negativamente o setor de varejo discricionário e, conseqüentemente, a Companhia.

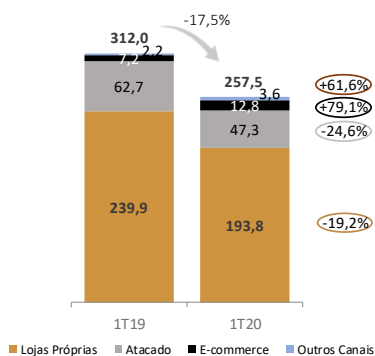
A Companhia imediatamente constituiu um Comitê de Monitoramento e tomou medidas, seguindo as orientações das autoridades sanitárias, para prevenção da disseminação e riscos de contágio, visando proteger a saúde dos seus colaboradores, clientes, fornecedores e da comunidade em geral.

A prática do trabalho em casa (*home office*) foi adotada em 16 de março e, em 18 de março, todos os colaboradores da administração estavam nesse regime.

Todas as lojas físicas da Companhia fecharam em 21 de março. Devido ao fechamento das lojas físicas do canal de varejo e das lojas multimarcas clientes do canal de atacado, as vendas desses canais foram impactadas no 1T20 em 19,2% e 24,6%, respectivamente.

O período de 20 dias entre 11 e 31 de março impactou negativa e fortemente o 1T20, culminando numa queda de receita de 17,5%.

Evolução do faturamento 1T20 vs 1T19 (R\$milhões)



O canal *online* manteve a sua tendência positiva de vendas com crescimento de 79,1% no 1T20.

Devido aos relevantes impactos sobre a receita, a Companhia tomou medidas de curto e médio prazo para reduzir as despesas e conter desembolsos de caixa. Dessa forma, foram prontamente adotadas medidas, dentre outras, para:

- Concessão de férias para as fábricas;
- Redução da jornada e da remuneração de 25% a 40% para os colaboradores, com redução de remuneração de 40% para Diretoria e de 100% para o Conselho de Administração;
- Suspensão de aproximadamente 3/4 dos contratos de trabalho em lojas, fábricas e centros de distribuição;
- Renegociação de alugueis fixos de lojas, fábricas e escritórios;
- Renegociação com fornecedores e prestadores de serviços;
- Redução das despesas de *marketing*;
- Suspensão dos investimentos em ativo imobilizado.

Além disso, no início de abril também foram realizadas reduções permanentes com a demissão de aproximadamente 26% do quadro de colaboradores, representando uma redução anualizada de R\$ 46 milhões.

A redução de quadros foi feita com uma avaliação criteriosa da administração para não impactar a qualidade de serviço e capacidade operacional. As áreas com as maiores reduções – varejo e indústria – devem seguir com uma operação reduzida e com capacidade instalada menor. Com a retomada gradual das atividades, será possível a recomposição de quadros à medida que a operação ganhe volume.

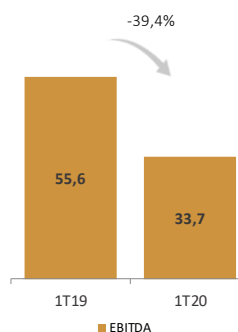
Também foi realizada uma revisão das despesas, investimentos e desembolsos da Companhia, com relevantes reduções durante o período mais agudo da pandemia.

Devido aos impactos econômicos causados pela pandemia, a Companhia revisou suas projeções de resultados futuros e realizou *impairment* parcial do ágio na aquisição da Dudalina no valor de R\$664 milhões e de créditos tributários sobre prejuízo fiscal e ágio da Dudalina, no valor de R\$ 650 milhões. Foi constituída provisão para recebíveis no valor de R\$ 18 milhões, relativas principalmente ao canal de atacado, e baixa no valor de R\$ 20 milhões de despesas antecipadas principalmente relacionadas a campanhas de *marketing* que perderam seu valor.

Esses impactos não recorrentes não tiveram efeitos sobre o caixa e foram realizados de acordo com as exigências das normas contábeis, sendo apresentado abaixo o resultado da Companhia também excluindo esses efeitos.

A Companhia apurou durante o 1T20 um EBITDA de R\$ 33,7 milhões, excluindo os efeitos de provisões, com uma margem EBITDA de 16,1%.

Evolução do EBITDA 1T20 vs 1T19 (R\$milhões)



ACORDO BEM-SUCEDIDO COM CREDORES FINANCEIROS

A Companhia concluiu com sucesso, em 4 de junho de 2020, um acordo com credores financeiros para reperfilamento de todo o seu endividamento financeiro por meio de um acordo aplicável a todos os seus credores financeiros.

O acordo, formalizado através de um plano de recuperação extrajudicial e que contou com a adesão voluntária de aproximadamente 82% dos seus credores financeiros, abrange exclusivamente os credores financeiros da Companhia (instituições financeiras e debenturistas), não envolvendo seus fornecedores, colaboradores ou quaisquer outros parceiros comerciais, e não implicando alterações nas operações usuais da Companhia.

O acordo está sujeito a homologação e será objeto de ratificação em Assembleia Geral Extraordinária de acionistas da Companhia a ser realizada em 30 de junho de 2020. Após a homologação do Acordo, as dívidas financeiras da Companhia seguirão os novos termos e condições acordados e passarão a ser aplicáveis a todos os credores financeiros da Companhia.

Nos termos do Acordo, a Companhia terá carência de mais de 12 meses para iniciar o pagamento de juros, 3 anos para iniciar o pagamento do valor principal (em junho de 2023), sendo que mais de 70% do total da dívida vencerá somente ao final de junho de 2025. O custo financeiro da dívida reperfilada será de CDI+2,7% e CDI+2,9% a.a., muito próximo do custo financeiro atual da Companhia.

O montante da dívida reestruturada foi de R\$ 1,43 bilhões e compreende a totalidade das dívidas financeiras da Companhia (empréstimos e debêntures).

Também faz parte do referido Acordo a realização, até o final de 2021, de um aumento de capital da Companhia no valor de R\$ 150 milhões.

RETOMADA DAS OPERAÇÕES

O mês de abril teve início com todas as lojas da Companhia fechadas e o faturamento de atacado suspenso, sendo que os canais digitais mantiveram sua operação e continuaram em ritmo de crescimento. As primeiras lojas foram reabertas a partir do dia 22 de abril, em Estados do Sul e Centro-Oeste do país. Desta forma, entre o dia 22 de abril e 31 de maio houve uma gradual evolução no número de lojas em operação, atingindo ao final do período 57 lojas que foram responsáveis por 24% do faturamento em 2019.

Durante o mês de junho houve um acréscimo relevante de lojas abertas, sendo que a partir do dia 11 as lojas de SP foram reabertas e o total de lojas em operação passou a representar 86% das vendas em 2019 (195 lojas). Ao final de junho apenas as praças de MG, BA, PB e AL se encontram fechadas, com perspectiva de abertura no mês de julho.

Entretanto, as lojas reabertas ainda estão operando com elevados níveis de restrição, sendo na maioria dos casos permitido o seu funcionamento em horário 50% menor ao padrão.

A reabertura do comércio teve início antes do previsto nas projeções divulgadas pela Companhia, que considerava 100% das lojas fechadas nos meses de abril e maio e reaberturas apenas a partir do mês de junho. Durante os meses do 2T20 também foram atingidas vendas maiores que as projeções divulgadas, refletindo a demanda represada do período inoperante, com total de vendas em torno de 30% do volume de 2019, apesar da difícil comparação, uma vez que a liquidação da coleção outono/inverno em 2019 se iniciou na 2ª quinzena de junho e, neste ano, pelas restrições impostas, o fluxo ainda é sensivelmente menor.

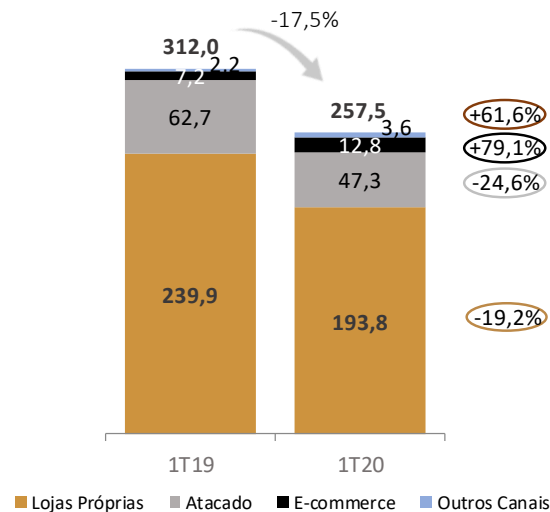
Além do resultado acima do esperado para o varejo, as operações nos canais atacado e *online* também vêm apresentando desempenho acima das projeções para o 2T20.

Apesar da perspectiva de uma queda de 37% de receita anual da Companhia em 2020 e do grande impacto da perda de receita pelo fechamento de lojas no 2T20, a operação tem se mostrado resiliente e melhores que as expectativas.

FATURAMENTO BRUTO (EXCLUINDO DEVOLUÇÕES)

O faturamento bruto no 1T20 totalizou R\$ 257,5 milhões (-17,5%). Apesar de apresentarem importante evolução durante os primeiros meses de 2020, as vendas foram fortemente impactadas pelo fechamento das lojas do varejo e das lojas multimarcas clientes do canal atacado, em decorrência das medidas de isolamento social durante a pandemia.

Faturamento bruto por canal (R\$ milhões):



LOJAS PRÓPRIAS

Rede

A Companhia passou de uma base de 257 lojas ao final do 1T19 para 252 ao final do 1T20 (-1,9%).

Ao término do trimestre, a área de vendas média por loja própria era de 188,5 m², sendo 327,0 m² a área média das lojas da marca Le Lis Blanc, 71,1 m² a área média das lojas Dudalina, 82,6 m² a área média das lojas Bo.Bô, 165,7 m² a área média das lojas John John e 109,7 m² a área média das lojas Rosa Chá.

Houve uma queda no 1T20 de vendas em mesmas lojas (*same store sales* ou SSS) de 11,8% e redução de 10,7% em vendas/m², sendo esse impacto decorrente da severidade dos efeitos da pandemia e isolamento social sobre as atividades do varejo. Por esse motivo, as vendas das marcas Dudalina, Le Lis Blanc e Bo.Bô apresentam um decréscimo no 1T20 de -0,7%, -19,8% e -12,2%, respectivamente.

Durante as vendas de lançamento, as marcas Dudalina, Le Lis Blanc e Bo.Bô cresceram 4%, 2% e 15%, respectivamente.

Apesar do impacto da pandemia sobre as vendas da rede, a John John teve crescimento de *same store sales* de 4,9% e 5,7% em vendas por m² durante o 1T20 e a Rosa Chá apresentou SSS de 17,2% e 19,2% de crescimento em vendas por m².

Vale também mencionar que os eventos de lançamento e liquidação contaram ainda com a evolução de indicadores fundamentais para o negócio, como crescimento de 20% em número de clientes, 8% em volume de peças e redução de 26% de sobre para *outlets*, além da redução de descontos, período de vendas promocionais e volume de vendas promocionais.

Outlets

Esse canal engloba a rede de lojas físicas de *outlet* (27 lojas e 9.058 m² de área média de venda) que operam com a bandeira “Estoque”.

Em linha com a estratégia das lojas físicas, o volume de vendas promocionais dessa rede também foi limitado. Dessa forma, as lojas Estoque registraram SSS de -33,5%.

ATACADO

O canal atacado sofreu uma queda de 24,6%, com uma perda de R\$ 15,4 milhões em receita durante o 1T20. Composto majoritariamente por clientes com operações de lojas físicas, a performance do canal também sofreu com os impactos da pandemia.

Vale ressaltar que no período pré-pandemia (1 de janeiro a 11 de março), o canal apresentou evolução positiva em suas principais marcas, com crescimento de 74%, 27% e 0,2% para as marcas Le Lis Blanc, John John e Dudalina.

Os pedidos no período pré-pandemia também apresentavam crescimento entre 25% e 29% para as marcas.

Devido aos impactos da pandemia, foi também realizada uma análise criteriosa das contas a receber dos clientes de atacado, sendo constituída uma provisão de R\$ 15 milhões referentes ao risco de recebimento dos clientes impactados.

ONLINE

No 1T20, as vendas no canal *online* atingiram R\$ 12,8 milhões, representando 5,0% do faturamento total da Companhia no período e com um crescimento de 79,1% em relação ao 1T19.

Esse foi um canal beneficiado extraordinariamente pelas medidas de isolamento social, deslocando a demanda do varejo para meios digitais.

LUCRO BRUTO

O lucro bruto no 1T20 foi de R\$ 132,5 milhões (-23,1%), com uma margem bruta de 63,5% (-5,4 p.p.).

Destaca-se que, apesar da menor atividade promocional durante o início de 2020, os reflexos da pandemia culminaram em margens menores, tanto pela redução do volume de vendas de atacado quanto por maior ociosidade das fábricas.

DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS, OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

As despesas totais da Companhia, excluindo depreciação e amortização, totalizaram no 1T20 R\$ 801,7 milhões. Para comparabilidade de resultado, excluindo provisões e impactos contábeis, as despesas totalizaram R\$ 99,7 milhões, com queda de -15,0% (-0,9 p.p.).

(R\$ milhares)	1T19	% Receita Líquida	1T20	% Receita Líquida	Var % 1T20 / 1T19	Ajustes	1T20 Ajustado	% Receita Líquida	Var % 1T20 / 1T19
Despesas com pessoal	(63.595)	-25,4%	(53.876)	-25,8%	-15,3%		(53.876)	-25,8%	-15,3%
Despesas com ocupação	(17.258)	-6,9%	(17.769)	-8,5%	3,0%		(17.769)	-8,5%	3,0%
Despesas com marketing	(19.224)	-7,7%	(27.142)	-13,0%	41,2%	20.283	(6.859)	-3,3%	-64,3%
Comissão de cartão de crédito	(4.275)	-1,7%	(3.860)	-1,8%	-9,7%		(3.860)	-1,8%	-9,7%
Outras receitas e despesas	(12.937)	-5,2%	(699.072)	-335,0%	n.a	681.723	(17.349)	-8,3%	34,1%
Total	(117.289)	-46,8%	(801.719)	-384,2%	583,5%	702.006	(99.713)	-47,8%	-15,0%

Devido aos relevantes impactos sobre a receita, a Companhia tomou medidas de curto e médio prazo para reduzir as despesas e conter desembolsos de caixa, já mencionadas acima.

Também foi realizada uma revisão das despesas, investimentos e desembolsos da Companhia, com relevantes reduções durante o período mais agudo da pandemia.

Devido aos impactos econômicos causados pela pandemia, a Companhia revisou suas projeções de resultados futuros e realizou *impairment* do ágio na aquisição da Dudalina no valor de R\$664 milhões e de créditos tributários sobre prejuízo fiscal e ágio da Dudalina, no valor de R\$ 650 milhões. Foi constituída provisão para contas a receber no valor de R\$ 15 milhões, relativas ao canal de atacado, R\$ 3 milhões de outros recebíveis e baixa de ativos de antecipação a fornecedores principalmente relativos a campanhas de *marketing*, no valor de R\$ 20 milhões.

Esses impactos não recorrentes não tiveram efeitos sobre o caixa e foram realizados de acordo com as exigências das normas contábeis.

EBITDA, MARGEM EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

O EBITDA contábil (“ex-provisões”) no 1T20 atingiu R\$ 33,7 milhões com margem de 16,1%. Isso representou uma queda de 39,4% frente ao resultado operacional de 2019, refletindo os impactos negativos da pandemia sobre as vendas dos canais de varejo e atacado.

Como decorrência, a Companhia apresentou um prejuízo (“ex-provisões e impairment”) de R\$ 47,2 milhões.

(R\$ milhares)	1T19	% Receita Líquida	1T20	% Receita Líquida	Var % 1T20 / 1T19	Ajustes	1T20 Ajustado	% Receita Líquida	Var % 1T20 / 1T19
Receita líquida de vendas	250.396	100,0	208.691	100,0	(16,7)	-	208.691	100,0	(16,7)
Custo dos produtos vendidos	(77.985)	(31,1)	(76.183)	(36,5)	(2,3)	-	(76.183)	(36,5)	(2,3)
Lucro bruto	172.411	68,9	132.508	63,5	(23,1)	-	132.508	63,5	(23,1)
(Despesas) e receitas operacionais	(149.484)	(59,7)	(846.438)	(405,6)	466,2	702.006	(144.432)	(69,2)	(3,4)
Despesas com pessoal	(63.595)	(25,4)	(53.876)	(25,8)	(15,3)		(53.876)	(25,8)	(15,3)
Despesas com ocupação	(17.258)	(6,9)	(17.769)	(8,5)	3,0		(17.769)	(8,5)	3,0
Despesas com marketing	(19.224)	(7,7)	(27.142)	(13,0)	41,2	20.283	(6.859)	(3,3)	(64,3)
Despesas de depreciação e amortização	(32.195)	(12,9)	(44.719)	(21,4)	38,9		(44.719)	(21,4)	38,9
Comissão de cartão de crédito	(4.275)	(1,7)	(3.860)	(1,8)	(9,7)		(3.860)	(1,8)	(9,7)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	-	-	(15.320)	(7,3)	n.a.	15.320	-	-	n.a.
Outras	(14.990)	(6,0)	(16.149)	(7,7)	7,7		(16.149)	(7,7)	7,7
Outras receitas	2.668	1,1	49	0,0	(98,2)	-	49	0,0	(98,2)
Outras despesas	(615)	(0,2)	(667.652)	(319,9)	n.a.	666.403	(1.249)	(0,6)	103,1
Resultado operacional antes do resultado financeiro	22.927	9,2	(713.930)	(342,1)	n.a.	702.006	(11.924)	(5,7)	n.a.
Resultado financeiro	(40.072)	(16,0)	(35.275)	(16,9)	(12,0)		(35.275)	(16,9)	(12,0)
Lucro antes do IRCS	(17.145)	(6,8)	(749.205)	(359,0)	n.a.	702.006	(47.199)	(22,6)	175,3
Imposto de renda e contribuição social	4.111	1,6	(650.055)	(311,5)	n.a.	650.055	-	-	n.a.
Lucro líquido do exercício	(13.034)	(5,2)	(1.399.260)	(670,5)	n.a.	1.352.061	(47.199)	(22,6)	262,1
EBITDA	55.632	22,2	(4.766)	(2,3)	n.a.	38.457	33.691	16,1	(39,4)

FLUXO DE CAIXA E INVESTIMENTOS

O consumo de caixa operacional durante o 1T20 foi R\$ 167,2 milhões, com consumo de R\$ 192,8 milhões após investimentos, contra R\$69,5 milhões no 1T19.

O fluxo de caixa do primeiro trimestre apresenta historicamente um consumo de caixa devido à recomposição de estoques para lançamento de coleção, sendo um período no qual o maior volume de vendas ocorre em seu início e não ao final. Entretanto, o crescimento de estoques frente ao 1T19 está relacionado principalmente às quedas de venda decorrentes dos efeitos da pandemia.

Também houve um consumo na rubrica de fornecedores, devido ao volume de compras ter sido menor do que o volume de pagamentos. A queda do volume de compras está alinhada com a redução esperada de vendas durante o ano, sendo que o cronograma de pagamentos está alinhado com as compras de períodos anteriores.

Os investimentos diminuíram R\$ 16,6 milhões em comparação com 2019 e totalizaram R\$ 25,6 milhões (redução de 60,7%), refletindo a cautela e rigor adotados pela Companhia para seus desembolsos.

(R\$ milhares)	1T19	1T20	Var R\$ 1T20 / 1T19	Var % 1T20 / 1T19
EBITDA	55.632	(4.766)	(60.398)	n.a.
Δ contas a receber de clientes	(58.238)	(51.038)		
Δ redução nos estoques	(58.307)	(73.732)		
Δ fornecedores	60.392	(37.219)		
Δ Outros	(26.771)	(467)		
FC operacional gerencial	(27.292)	(167.222)	(139.930)	612,7%
Capex	(42.211)	(25.605)	16.606	60,7%
FC operacional gerencial após investimentos	(69.503)	(192.827)	(123.324)	277,4%
FC operacional gerencial após investimentos	(69.503)	(192.827)	(123.324)	277,4%
Movimentações financeiras	(18.210)	(10.037)		
FC operacional contábil após investimentos	(87.713)	(202.864)	(115.151)	231,3%

1T20

ENDIVIDAMENTO

A dívida líquida da Companhia ao final do 1T20 foi de R\$ 1,094 bilhão.

(R\$ milhares)	1T19	4T19	1T20
Disponibilidades	575.498	478.002	144.099
Empréstimos e Financiamento de curto prazo	(588.921)	(593.465)	(578.413)
Empréstimos e Financiamento de longo prazo	(960.151)	(679.297)	(659.768)
Dívida Líquida	(973.574)	(794.760)	(1.094.082)

Conforme mencionado acima, a Companhia concluiu com sucesso, em 4 de junho de 2020, um acordo com credores financeiros para reperfilamento de todo o seu endividamento financeiro por meio de um acordo aplicável a todos os seus credores financeiros.

O montante da dívida reestruturada foi de R\$ 1,43 bilhões e compreende a totalidade das dívidas financeiras da Companhia (empréstimos e debêntures).

BALANÇO PATRIMONIAL (consolidado) – ATIVO

(R\$ milhares)	1T19	% do Total	4T19	% do Total	1T20	% do Total	Var % 1T20 / 1T19	Var % 1T20 / 4T19
Ativo circulante								
Caixa e equivalentes de caixa	575.498	13,1	467.206	10,9	133.144	4,9	(76,9)	(71,5)
Títulos e valores mobiliários	-	-	10.796	0,3	10.955	0,4	n.a.	1,5
Contas a receber	118.202	2,7	78.243	1,8	110.243	4,1	(6,7)	40,9
Estoques	414.692	9,4	311.687	7,3	385.419	14,3	(7,1)	23,7
Impostos a recuperar	93.964	2,1	63.219	1,5	67.319	2,5	(28,4)	6,5
Despesas antecipadas	43.316	1,0	49.886	1,2	29.991	1,1	(30,8)	(39,9)
Outros créditos a receber	17.751	0,4	15.484	0,4	9.750	0,4	(45,1)	(37,0)
Total do ativo circulante	1.263.423	28,7	996.521	23,3	746.821	27,6	(40,9)	(25,1)
Ativo não circulante								
Realizável a longo prazo								
Depósito judicial	6.460	0,1	4.434	0,1	4.331	0,2	(33,0)	(2,3)
Imposto a recuperar	59.385	1,4	181.675	4,2	181.675	6,7	205,9	-
Imposto de renda diferido	678.531	15,4	744.742	17,4	94.687	3,5	(86,0)	(87,3)
Contas a receber	-	-	-	-	3.718	0,1	n.a.	n.a
Outros créditos a receber	-	-	-	-	1.545	0,1	n.a.	n.a
Depósito garantia	1.727	0,0	1.787	0,0	132	0,0	(92,4)	(92,6)
Imobilizado	447.423	10,2	401.156	9,4	379.967	14,1	(15,1)	(5,3)
Intangível	1.938.756	44,1	1.953.773	45,6	1.291.403	47,8	(33,4)	(33,9)
Total do ativo não circulante	3.132.282	71,3	3.287.567	76,7	1.957.458	72,4	(37,5)	(40,5)
Total do ativo	4.395.705	100,0	4.284.088	100,0	2.704.279	100,0	(38,5)	(36,9)

BALANÇO PATRIMONIAL (consolidado) – PASSIVO

(R\$ milhares)	1T19	% do Total	4T19	% do Total	1T20	% do Total	Var % 1T20 / 1T19	Var % 1T20 / 4T19
Passivo circulante								
Empréstimos e financiamentos	257.810	5,9	237.834	5,6	224.274	8,3	(13,0)	(5,7)
Debêntures	331.111	7,5	355.631	8,3	354.139	13,1	7,0	(0,4)
Instrumentos financeiros derivativos	679	0,0	-	-	-	-	n.a	n.a
Fornecedores	284.954	6,5	317.793	7,4	280.574	10,4	(1,5)	(11,7)
Obrigações tributárias	22.661	0,5	41.880	1,0	25.372	0,9	12,0	(39,4)
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	4.615	0,1	-	-	-	-	n.a	n.a
Obrigações trabalhistas	44.502	1,0	49.306	1,2	45.387	1,7	2,0	(7,9)
Outras contas a pagar	8.177	0,2	7.796	0,2	5.499	0,2	(32,8)	(29,5)
Arrendamentos	55.271	1,3	58.918	1,4	57.961	2,1	4,9	(1,6)
Mútuo a pagar - Partes Relacionadas	-	-	50.018	1,2	-	-	n.a	n.a
Provisões diversas	-	-	30.286	0,7	17.672	0,7	n.a	(41,6)
Dividendos a pagar	24.583	0,6	29	0,0	29	0,0	(99,9)	n.a.
Total do passivo circulante	1.034.363	23,5	1.149.491	26,8	1.010.907	37,4	(2,3)	(12,1)
Passivo não circulante								
Exigível a longo prazo								
Empréstimos e financiamentos	71.972	1,6	48.275	1,1	27.726	1,0	(61,5)	(42,6)
Debêntures	888.179	20,2	631.022	14,7	632.042	23,4	(28,8)	0,2
Obrigações tributárias	13.575	0,3	9.356	0,2	5.639	0,2	(58,5)	(39,7)
Arrendamentos	168.373	3,8	150.135	3,5	133.925	5,0	(20,5)	(10,8)
Provisão para contingências	6.169	0,1	13.495	0,3	13.453	0,5	118,1	(0,3)
Total do passivo não circulante	1.148.268	26,1	852.283	19,9	812.785	30,1	(29,2)	(4,6)
Patrimônio líquido								
Capital social	700.000	15,9	958.750	22,4	958.750	35,5	37,0	-
Reserva de capital	912.572	20,8	903.642	21,1	903.673	33,4	(1,0)	0,0
Ajustes acumulados de conversão	199	0,0	(419)	(0,0)	(2.917)	(0,1)	n.a	596,2
Reserva de lucro	613.337	14,0	420.341	9,8	420.341	15,5	(31,5)	-
Resultados acumulados	(13.034)	(0,3)	-	-	(1.399.260)	(51,7)	n.a	n.a
Total patrimônio líquido	2.213.074	50,3	2.282.314	53,3	880.587	32,6	(60,2)	(61,4)
Total do passivo e patrimônio líquido	4.395.705	100,0	4.284.088	100,0	2.704.279	100,0	(38,5)	(36,9)

FLUXO DE CAIXA (consolidado)

(R\$ milhares)	1T19	1T20
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Resultado antes do imposto de renda e contribuição social	(17.145)	(749.205)
Ajustes para reconciliar o resultado antes dos impostos ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	32.705	45.615
Redução ao valor recuperável (impairment) de imobilizado e intangível	-	663.549
Perdas não realizadas com derivativos	(1.830)	-
Provisão para contingências	373	1.126
Despesa de juros	23.982	22.899
Variação cambial	(121)	-
Constituição para perda esperada de recebíveis comerciais	-	15.320
Plano de opções de compra de ações	67	31
Juros de arrendamentos	5.162	4.035
Variação de ativos e passivos operacionais	(88.526)	(180.470)
Contas a receber	(58.238)	(51.038)
Estoques	(58.307)	(73.732)
Impostos a recuperar	1.827	(4.100)
Despesas antecipadas	(13.653)	19.895
Outros créditos a receber	(341)	4.189
Depósitos judiciais	362	103
Fornecedores	60.392	(37.219)
Provisão para devoluções	-	(3.259)
Provisões diversas	-	(9.355)
Obrigações tributárias	(16.258)	(20.225)
Obrigações trabalhistas	4.887	(3.919)
Outras contas a pagar	(7.798)	(2.297)
Depósito garantia	(283)	1.655
Pagamento de contingências	(1.116)	(1.168)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	(45.333)	(177.100)
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo do imobilizado	(17.610)	(3.182)
Acréscimo do intangível	(24.769)	(22.423)
Investimentos em títulos e valores mobiliários	-	(159)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(42.379)	(25.764)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Adição de empréstimos e debêntures	503.569	49.430
Pagamento de empréstimos e debêntures	(68.301)	(86.005)
Mútuo a pagar - Partes Relacionadas	-	(50.018)
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(10.608)	(21.202)
Pagamento de juros de empréstimos e debêntures	(9.353)	(20.905)
Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	415.307	(128.700)
Efeito de variação cambial pela conversão de investimentos no exterior	168	(2.498)
Redução de caixa e equivalentes de caixa	327.763	(334.062)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	247.735	467.206
No fim do exercício	575.498	133.144
Redução de caixa e equivalentes de caixa	327.763	(334.062)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (consolidado)

(R\$ milhares)	1T19	% Receita Líquida	1T20	% Receita Líquida	Var % 1T20 / 1T19	Ajustes	1T20 Ajustado	% Receita Líquida	Var % 1T20 / 1T19
Receita líquida de vendas	250.396	100,0	208.691	100,0	(16,7)	-	208.691	100,0	(16,7)
Custo dos produtos vendidos	(77.985)	(31,1)	(76.183)	(36,5)	(2,3)	-	(76.183)	(36,5)	(2,3)
Lucro bruto	172.411	68,9	132.508	63,5	(23,1)	-	132.508	63,5	(23,1)
(Despesas) e receitas operacionais	(149.484)	(59,7)	(846.438)	(405,6)	466,2	702.006	(144.432)	(69,2)	(3,4)
Despesas com pessoal	(63.595)	(25,4)	(53.876)	(25,8)	(15,3)		(53.876)	(25,8)	(15,3)
Despesas com ocupação	(17.258)	(6,9)	(17.769)	(8,5)	3,0		(17.769)	(8,5)	3,0
Despesas com marketing	(19.224)	(7,7)	(27.142)	(13,0)	41,2	20.283	(6.859)	(3,3)	(64,3)
Despesas de depreciação e amortização	(32.195)	(12,9)	(44.719)	(21,4)	38,9		(44.719)	(21,4)	38,9
Comissão de cartão de crédito	(4.275)	(1,7)	(3.860)	(1,8)	(9,7)		(3.860)	(1,8)	(9,7)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	-	-	(15.320)	(7,3)	n.a.	15.320	-	-	n.a.
Outras	(14.990)	(6,0)	(16.149)	(7,7)	7,7		(16.149)	(7,7)	7,7
Outras receitas	2.668	1,1	49	0,0	(98,2)	-	49	0,0	(98,2)
Outras despesas	(615)	(0,2)	(667.652)	(319,9)	n.a.	666.403	(1.249)	(0,6)	103,1
Resultado operacional antes do resultado financeiro	22.927	9,2	(713.930)	(342,1)	n.a.	702.006	(11.924)	(5,7)	n.a.
Resultado financeiro	(40.072)	(16,0)	(35.275)	(16,9)	(12,0)		(35.275)	(16,9)	(12,0)
Lucro antes do IRCS	(17.145)	(6,8)	(749.205)	(359,0)	n.a.	702.006	(47.199)	(22,6)	175,3
Imposto de renda e contribuição social	4.111	1,6	(650.055)	(311,5)	n.a.	650.055	-	-	n.a.
Lucro líquido do exercício	(13.034)	(5,2)	(1.399.260)	(670,5)	n.a.	1.352.061	(47.199)	(22,6)	262,1
EBITDA	55.632	22,2	(4.766)	(2,3)	n.a.	38.457	33.691	16,1	(39,4)

RESUMO OPERACIONAL

A tabela abaixo apresenta os principais indicadores operacionais da Companhia:

Companhia Consolidada	1T19	1T20	Var % 1T20 / 1T19
Total de Lojas Próprias	257	252	-1,9%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	48.118	47.505	-1,3%
Área média de vendas (m ²)	48.118	47.790	-0,7%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	3.110	2.777	-10,7%
Ticket médio	616	593	-3,8%
SSS	-11,5%	-11,8%	n.a

Le Lis Blanc

Total de Lojas Próprias	92	93	1,1%
Área de vendas (m ²)	30.176	30.409	0,8%
Área média de vendas (m ²)	30.176	30.409	0,8%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	3.055	2.462	-19,4%
Ticket médio	766	639	-16,7%
SSS	-0,4%	-19,8%	n.a

Dudalina

Número Total de Lojas Próprias	68	64	-5,9%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	5.016	4.551	-9,3%
Área média de vendas (m ²)	5.016	4.835	-3,6%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	4.160	4.348	4,5%
Ticket médio	397	453	14,2%
SSS	-44,6%	-0,7%	n.a

Bo.Bô

Número Total de Lojas Próprias	27	25	-7,4%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	2.210	2.066	-6,5%
Área média de vendas (m ²)	2.210	2.066	-6,5%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	4.211	3.874	-8,0%
Ticket médio	1.736	1.805	3,9%
SSS	-8,4%	-12,2%	n.a

John John

Número Total de Lojas Próprias	50	50	0,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	8.455	8.286	-2,0%
Área média de vendas (m ²)	8.455	8.286	-2,0%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	2.694	2.847	5,7%
Ticket médio	371	461	24,2%
SSS	-8,3%	4,9%	n.a

Rosa Chá

Número Total de Lojas Próprias	20	20	0,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	2.262	2.194	-3,0%
Área média de vendas (m ²)	2.262	2.194	-3,0%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	1.988	2.370	19,2%
Ticket médio	1.661	1.952	17,6%
SSS	11,0%	17,2%	n.a

Outlets

Número Total de Lojas Próprias	31	27	-12,9%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	10.194	9.058	-11,1%
Área média de vendas (m ²)	10.194	9.536	-6,5%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	2.780	1.902	-31,6%
Ticket médio	191	194	1,4%
SSS	11,1%	-33,5%	n.a

AVISO LEGAL

Declarações ora feitas sobre eventos futuros estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições da Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre as intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia. As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras “acredita”, “poderá”, “irá”, “continua”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “estima” ou expressões semelhantes. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

Adicionalmente, informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações provindas de suas informações trimestrais e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A Administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações financeiras gerenciais discutidas no presente relatório. Tais informações financeiras gerenciais devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas informações trimestrais revisadas ou demonstrações financeiras anuais auditadas por auditores independentes para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.