

marisa

RESULTADOS 1T18

Teleconferência de Resultados:

11/mai/18
11:00 (Brasília) / 10:00 (ET)

Telefones para acesso:

Português: +55 (11) 3137-8046
Inglês: (+1) 786 837 9597

Código de Acesso: Marisa

Webcast: www.marisa.com.br/ri

TODAS AS
MULHERES,
UMA SÓ
MARISA.

Equipe de Relações com Investidores:

Adalberto Santos | Karina Lozano | Lara Razza
dri@marisa.com.br



São Paulo, 10 de Maio 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 1º trimestre de 2018 (1T18). 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 1T18 em relação ao 1T17.

Marisa anuncia os resultados do 1T18

- **Receita líquida do varejo** totalizou R\$ 429,3 milhões, (-) 3,9% em same store sales (SSS) com relação ao 1T17;
- **Lucro bruto do varejo** de R\$ 208,3 milhões, com margem bruta de 48,5%;
- **SG&A do varejo** totalizou R\$263,3 milhões, com redução nominal de -0,3% a.a. no 1T18;
- Sólidos resultados da operação de **produtos e serviços financeiros**, apresentando EBITDA de R\$ 73,3 milhões;
- Lançamento dos pilotos de novas categorias: **celulares e cosméticos**.

Destaque Operacionais e Financeiros (R\$ mm, exceto dados operacionais)	1T17	1T18	Var (%)
Destaque Operacionais			
Número Total de Lojas - final do período	389	387	-0,5%
Área de Vendas ('000 m ²) - final do período	405,8	405,0	-0,2%
Área de Vendas ('000 m ²) - média do período	411,5	405,1	-1,5%
Cartão Private Label (**)			
Contas aptas (mil contas)	10.503	10.789	2,7%
Contas ativas (mil contas)	2.042	1.819	-10,9%
Cartão Co-Branded (**)			
Contas aptas (mil contas)	1.128	1.208	7,1%
Contas ativas (mil contas)	909	920	1,2%
Participação dos Cartões nas Vendas de Varejo	43,2%	41,2%	-2,0 p.p.
Cartão Private Label	39,5%	36,8%	-2,7 p.p.
Cartão Co-Branded	3,7%	4,4%	0,7 p.p.
Destaque Financeiros Consolidados			
Receita operacional líquida (ROL) - Varejo	449,5	429,3	-4,5%
SSS(*)	-1,3%	-3,9%	
Lucro Bruto Varejo	230,4	208,3	-9,6%
Margem Bruta	51,3%	48,5%	-2,8 p.p.
SG&A Varejo	(264,1)	(263,3)	-0,3%
EBITDA Ajustado Varejo	33,8	(32,7)	n.s.
Margem EBITDA Ajustado Varejo	7,5%	-7,6%	-15,2 p.p.
EBITDA PSF	77,4	73,3	-5,2%
EBITDA Ajustado Total	111,2	40,6	-63,5%
% da ROL Varejo	24,7%	9,5%	-15,3 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 primeiro trimestre de 2018, a Marisa teve seus resultados impactados negativamente pela performance tímida das vendas no varejo, em especial nos meses de janeiro e fevereiro. Apesar de sinais de ganhos de consistência em importantes indicadores, como por exemplo o de conversão, as vendas ainda continuaram sendo afetadas por fatores internos de execução e também pelo ambiente macro, com a frustração na retomada econômica e manutenção do elevado nível de desemprego.

Contribuindo de forma negativa, também tivemos um mês de fevereiro particularmente afetado pelo efeito calendário, com a antecipação do Carnaval, que resultou em queda expressiva no fluxo de clientes no mês como um todo. Além disso, contribuíram para queda das vendas a implementação da nova setorização interna das lojas em diversas partes do Brasil, que implicou em pequenas intervenções e mudanças no layout, previamente programadas para este trimestre como uma etapa importante do Programa M2020. Finalmente, a Companhia atuou pontualmente na correção do desbalanceamento de estoque, o que acabou pressionando a margem bruta do período.

Já no final do trimestre, o mês de março teve uma melhor performance na comparação com o ano anterior, tendo apresentado um bom ritmo de vendas particularmente nos itens da Nova Coleção / Dia das Mulheres. O mês também foi marcado pela campanha em mídia nacional estrelada pela cantora Cláudia Leite (clique [aqui](#)), bem como pelo início das inserções no programa “Domingão do Faustão”, que dão continuidade ao processo de maior consistência na comunicação da marca e buscam acelerar a retomada do fluxo de clientes em lojas.

No âmbito do Programa TransforMAR, no 1T18 continuamos a trabalhar nas iniciativas destinadas a endereçar questões relacionadas ao posicionamento da marca, produtos e operação. Foco especial para os pilotos do novo conceito de loja, batizado de M2020 que, apesar de ainda estar em fase de ajustes, já dão indicações bastante otimistas, particularmente aquelas do cluster de lojas *TOP* – localizadas em regiões de maior poder aquisitivo – as quais já apresentaram no período um SSS positivo.

Além das M2020, a frente de Gestão Comercial ganha ainda mais energia e recursos dentro do Programa, em linha com o cronograma inicialmente desenhado para o TransforMAR. Uma vez realizados os reforços do time gerencial, importantes iniciativas relacionadas à estratégia de planejamento e abastecimento, bem como a construção de coleção, vem sendo trabalhadas e deverão ser concluídas ao longo do ano.

Enquanto permanecemos focados na recuperação sustentável de vendas do varejo, os demais pilares da Companhia continuaram performando bem e de forma consistente. O SG&A da Companhia, tanto no varejo quanto em Produtos e Serviços Financeiros (PSF) manteve-se novamente sob absoluto controle; a geração de caixa operacional foi positiva, garantindo uma alavancagem em níveis adequados; e a operação PSF manteve sua consistência de resultados por mais um período, com a inadimplência controlada.

Adicionalmente, tivemos notícias também positivas relacionadas a questões tributárias, com o encerramento da discussão relativa ao ICMS no cálculo do PIS/Cofins para um dos períodos em discussão – de janeiro a junho de 2015. O período de maior relevância continua pendente de modulação.

Ainda no âmbito do TransforMAR, não podemos deixar de mencionar o piloto de novas categorias de produtos que a Marisa vem testando: Celulares e Cosméticos. No projeto de celulares, acreditamos que tal categoria será uma importante alavanca não só de fluxo, mas também relevante para fortalecer a ativação dos cartões Marisa e a venda de seguros e assistências. O mesmo já foi pilotado em 15 lojas e, dados os resultados positivos, será expandido para um total de 55 lojas ainda em 2018.

O projeto de cosméticos, por sua vez, deverá ter seu piloto iniciado em 10 lojas já para o Dia das Mães. A iniciativa atende às diversas pesquisas com clientes, que indicaram uma oportunidade para a categoria na Marisa. Além da alta sinergia com nossa proposta de valor, tal segmento também pode representar uma importante alavanca de fluxo, *cross-sell* e PSF.

Por fim, a administração acredita que apesar dos desafios, tanto internos quanto externos, que deverão continuar pressionando os resultados de curto prazo, as diversas iniciativas em implementação no âmbito do Programa TransforMAR, são adequadas e suficientes para o reestabelecimento dos níveis de eficiência almejados quando da construção do Sonho Marisa 2020.

Varejo

DRE Varejo (R\$mn)	1T17	1T18	Var (%)
RECEITA BRUTA	605,5	577,6	-4,6%
Tributos s/ Receita	(156,0)	(148,3)	-4,9%
% de tributos s/ rec. Bruta	-25,8%	-25,7%	0,1 p.p.
RECEITA LIQUIDA	449,5	429,3	-4,5%
S.S.S.	-1,3%	-3,9%	
CPV	(219,1)	(221,1)	0,9%
LUCRO BRUTO	230,4	208,3	-9,6%
Margem Bruta	51,3%	48,5%	-2,8 p.p.
Despesas Operacionais	(264,1)	(263,3)	-0,3%
- Despesas com Vendas	(219,1)	(217,2)	-0,9%
- Despesas Gerais e Adm.	(45,0)	(46,1)	2,6%
Outras despesas/receitas Oper.	57,8	22,5	n.s.
EBITDA REPORTADO VAREJO	24,1	(32,6)	n.s.
- Ajustes*	9,7	(0,1)	n.s.
EBITDA AJUSTADO VAREJO	33,8	(32,7)	n.s.

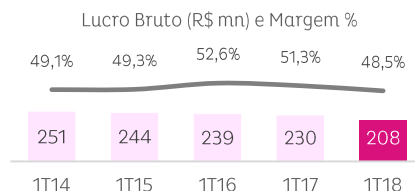
*Maiores detalhamentos em EBITDA Ajustado Total (pág. 9)

n.s. - não significativa

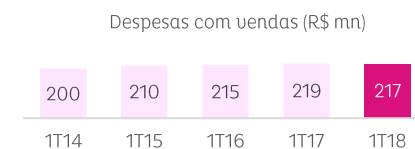
clientes em loja.

Sob o ângulo de *perfil de loja*, as lojas do cluster *TOP* continuaram com performance superior às lojas do cluster *POP*, confirmando a nossa leitura de que, apesar de alguns sinais positivos das medidas implementadas, ainda permanece um desafio relacionado à estratégia e modelo de operação para as lojas situadas em regiões de comércio mais popular, onde o cenário macro e a competição por vezes predatória tem pressionado vendas e margens.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA: o lucro bruto do período totalizou R\$208,3 milhões, tendo sido fortemente afetado pela performance de vendas nos meses de janeiro e fevereiro, conforme mencionado anteriormente. A margem bruta do trimestre alcançou 48,5%, impactada principalmente pela fraca recuperação das vendas a preço de entrada pós período promocional de janeiro, quando a Companhia atuou mais intensamente para corrigir desbalanceamentos pontuais nos estoques. Vale ressaltar que em março já se verificou uma regularização do lucro e da margem bruta em relação ao ano anterior.



DESPESAS COM VENDAS: apresentaram queda de 0,6% a.a., alcançando R\$217 milhões. A Companhia continua se beneficiando de um rígido controle das despesas, bem como dos ganhos de eficiência obtidos no âmbito do Programa TransforMAR, tais como redução em gastos com ocupação e renegociação dos contratos em geral.



DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS: alcançaram R\$46,1 milhões, incremento de 2,6% sobre o 1T17. Esse crescimento está relacionado a gastos incorridos na reestruturação da Companhia, particularmente na recomposição e reforço nos times de operação e comercial.



No combinado, o SG&A da Companhia apresentou uma redução nominal de 0,3% no 1T18, atingindo R\$263,3 milhões. Tal resultado 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*,

bem como sem reduções significativas na área de vendas.

OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS: totalizaram um saldo positivo de R\$22,5 milhões, contra um saldo também positivo de R\$57,8 mn no mesmo período do ano anterior. No 1T17, tal saldo foi derivado da reversão de provisão para riscos tributários – exclusão do pagamento do ICMS sobre PIS/Cofins – constituída entre jul/15 à dez/17. Já no 1T18, tal impacto derivou de evento da mesma natureza, porém em menor magnitude, na ordem de R\$22,5 milhões – créditos relativos ao período de jan/15 à jun/15.

EBITDA AJUSTADO VAREJO: totalizou R\$32,7 milhões negativos no 1T18, impactado principalmente pela menor receita e retração da margem bruta, derivada da maior atividade promocional, especialmente nos meses janeiro e fevereiro.

Produtos e Serviços Financeiros (PSF)

Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mm)	1T17	1T18	Var (%)
Cartão Private Label			
Receita de Juros Líquida de Funding	72,8	63,3	-13,0%
Receita de Serviços Financeiros	40,4	41,4	2,5%
Perda Líquida de Recuperações	(19,9)	(20,2)	1,8%
Margem de Contribuição - Private Label	93,4	84,6	-9,4%
Empréstimo Pessoal			
Receita de Juros Líquida de Funding	36,4	39,6	8,8%
Perda Líquida de Recuperações	(7,7)	(7,4)	-4,6%
Margem de Contribuição - EP	28,6	32,2	12,5%
Margem de Contribuição Cartão Co-Branded	24,7	25,8	4,2%
Custos e Despesas Operacionais	(69,4)	(69,2)	-0,2%
EBITDA PSF	77,4	73,3	-5,2%

CARTÃO PRIVATE LABEL: A participação do cartão Private Label atingiu 36,8% das vendas do trimestre, uma redução de 270bps em relação ao 1T17.

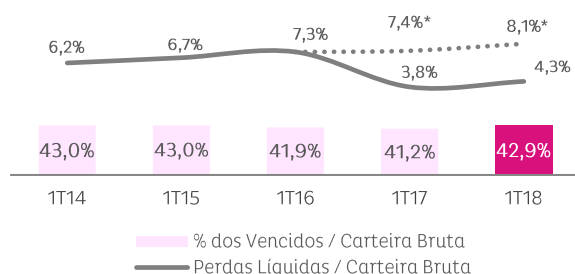
A *Receita de Juros, Líquida de Custos de Captação* alcançou R\$63,3 milhões, uma redução de 13% em relação ao mesmo período do ano anterior. Tal redução resulta na menor geração de carteira – fruto da menor penetração do Private Label nas vendas – associada a menor participação do produto 0+8, que atingiu 7,7% das vendas totais, ante 9,1% no 1T17.

Já a receita de serviços financeiros alcançou R\$41,4 milhões, um leve crescimento ante o período anterior.

As *Perdas, líquidas de recuperações*, por sua vez, totalizaram R\$20,2 milhões, ou 4,3% em relação à carteira. Eliminado o efeito das operações de venda da carteira de recebíveis realizada em ambos os períodos, bem como o impacto da adoção da CPC48 / IFRS 9 (R\$4,1 mn no 1T18), a perda líquida sob carteira teria apresentado ligeiro aumento de 70 bps.

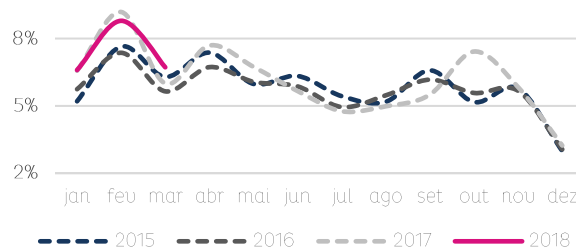
Destaca-se o fato dos indicadores de *aging* e EFFICC permanecerem dentro de níveis praticamente estáveis para o padrão histórico. O ligeiro deslocamento da curva de EFICC em fevereiro já se encontrou normalizado em março.

Perda sobre Carteira – Private Label



*Exclusão do efeito da venda da carteira do PL em ambos os períodos e exclusão da adoção do CPC 48 / IFRS 9 (R\$ 4,1 mn) no 1T18

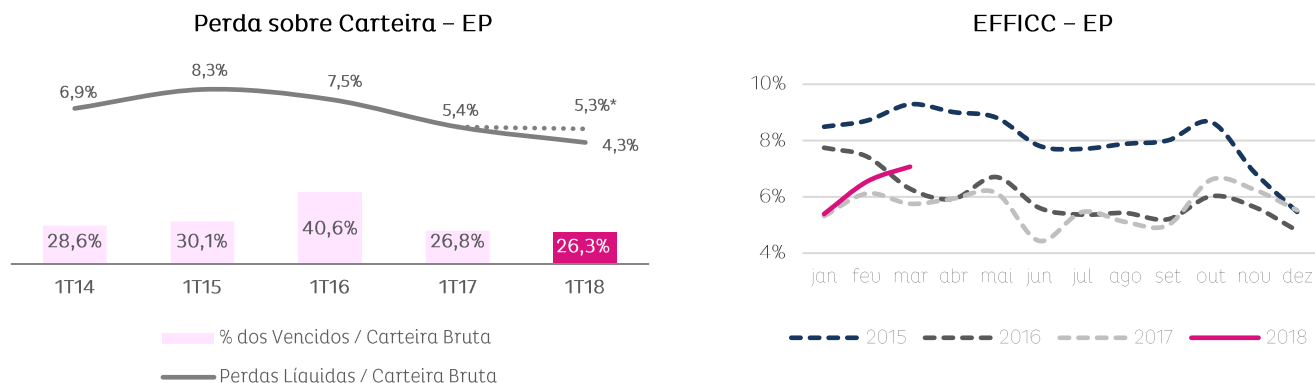
EFFICC – Private Label



EMPRÉSTIMO PESSOAL: a *Receita de Juros, líquida de custos de captação* totalizou R\$39,6 milhões, um crescimento de 8,8% ante o 1T17. Tal aumento decorre principalmente do crescimento da carteira de 22% em relação ao 1T17 – fruto de concessões assertivas na oferta de crédito para clientes tradicionais da base do cartão Marisa.

As *Perdas, líquidas de recuperações*, por sua vez, totalizaram R\$7,4 milhões, ou 4,3% em relação à carteira, abaixo do verificado no 1T17, de 5,4%. Eliminado o efeito da operação de venda da carteira de recebíveis no 1T18, a perda líquida sob carteira teria permanecido estável em relação ao 1T17, em 5,3%.

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.



*Exclusão do efeito da venda da carteira do EP acima de 360 dias

CARTÃO CO-BRANDED: a *Margem de Contribuição* do produto totalizou R\$ 25,8 milhões, um aumento de 4,2% em relação ao 1T17, impactada principalmente pelo crescimento de 7,1% no número de contas aptas.

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS recorrentes alcançaram R\$ 69,2 milhões, redução de 0,2% a.a., em linha com os ganhos de eficiência também obtidos na operação de varejo.

EBITDA PSF: o EBITDA consolidado da operação de PSF apresentou redução com relação ao 1T17, totalizando R\$73,3 milhões – impactado parcialmente pela menor participação do Cartão Marisa nas vendas do trimestre, assim como pela adoção da CPC48 / IFRS 9 (impacto de R\$4,1 mn nas perdas) e com destaque para a boa performance da operação de Empréstimo Pessoal.

Contas a receber

Contas a receber de clientes (R\$ mn)	mar/16	mar/17	mar/18
Private Label - carteira bruta	489,1	524,2	465,9
Em dia:	284,2	308,3	266,0
% Em dia s/ Total	58,1%	58,8%	57,1%
Vencidas:	204,8	215,9	199,9
% Vencida s/ Total	41,9%	41,2%	42,9%
Saldo da PDD	(37,9)	(45,4)	(44,0)
Adoção CPC 48 / IFRS 9			(10,9)
Private Label - carteira líquida	451,2	478,8	411,0
Empréstimo pessoal - carteira bruta	160,7	141,9	173,0
Em dia:	95,5	103,9	127,6
% Em dia s/ Total	59,4%	73,2%	73,7%
Vencidas:	65,2	38,0	45,5
% Vencida s/ Total	40,6%	26,8%	26,3%
Saldo da PDD	(60,4)	(33,7)	(37,6)
Adoção CPC 48 / IFRS 9			(0,6)
Empréstimo Pessoal - carteira líquida	100,4	108,2	134,8
Outras contas a receber	111,3	37,6	52,3
Ajuste a valor presente	(5,3)	(4,8)	(3,0)
Carteira de contas a receber, líquida	657,5	619,8	595,1

A carteira bruta do Private Label encerrou Mar/18 em R\$ 465,9 milhões, redução de 11,1% ante Mar/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 Mar/18 totalizou R\$ 173,0 milhões, 22,0% maior que o balanço de Mar/17, resultado de ações assertivas na oferta de crédito para clientes tradicionais da base do cartão Marisa.

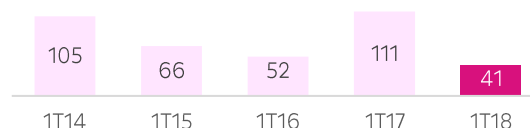
A composição do portfólio também continua bastante saudável, resultado da assertividade das políticas de concessão quanto de recuperação aplicadas.

Em função da adoção do CPC 48/ IFRS 9, a Companhia alterou sua metodologia de provisão de perdas, passando a incluir provisão a carteira a vencer em adição às carteiras em atraso, entre outros ajustes.

EBITDA Ajustado Total: Varejo + PSF

EBITDA Ajustado Total (R\$mn)	1T17	1T18
LUCRO LÍQUIDO	14,7	(41,1)
(+) Imposto de Renda e CSLL	13,7	28,3
(+) Financeiras, Líquidas	33,8	17,1
(+) Depreciação e Amortização	39,3	36,4
EBITDA TOTAL	101,6	40,7
(+) Plano de opção de compra de ações	0,5	(0,1)
(+) Baixa de ativo imobilizado	9,1	-
EBITDA AJUSTADO TOTAL	111,3	40,6

EBITDA Ajustado Total



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 1T18 obteve queda de 63,5% em comparação ao 1T17, impactado tanto pela retração do lucro bruto no varejo, quanto pela menor magnitude de créditos tributários extemporâneos - referentes à exclusão do ICMS para cálculo da PIS/Cofins - apropriados no período.

Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

No final do 1T18, a Companhia apresentava endividamento líquido de R\$ 548,7 milhões, R\$ 153,3 milhões acima do 1T17, derivado de um aumento de dívida bruta de R\$ 98 mn bem como uma redução no caixa na ordem de R\$ 55 mn. Aqui vale ressaltar que o aumento da dívida de curto prazo deve-se à proximidade de vencimento das debêntures da Companhia, na ordem de R\$ 300 milhões, cuja processo de rolagem / amortização encontra-se em estágio avançado de negociação.

O Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 17,1 milhões, 49,5% abaixo do resultado também negativo do 1T17, fruto principalmente da queda nas taxas de juros. O resultado também foi positivamente impactado pela variação monetária sobre créditos fiscais extemporâneos não recorrentes, na ordem de R\$ 8 mn registrados no período.

A alavancagem do balanço da Companhia teve uma leve alta, de 45% em mar/17 para 51% em mar/18. Já a relação dívida líquida/EBITDA passou de 1,7x para 2,7x no 1T18 – basicamente devido à redução do EBITDA LTM, que deixou de computar a parte do impacto extraordinário de R\$75 mn, ocorridos em março de 2017.

Endividamento Líquido (R\$ mm)	1T17	1T18	Despesas e Receitas Financeiras	1T17	1T18
Composição da Dívida Líquida			Despesas Financeiras		
Dívida bruta	835,0	932,9	Despesa com juros e Corr. Mon.	(45,0)	(29,4)
Dívida de curto prazo	237,6	545,9	AVP	(20,4)	(15,2)
Dívida de longo prazo	597,4	387,0	Instrumentos Financeiros e outros	(15,9)	(9,4)
Caixa e aplicações financeiras	439,7	384,2		(8,7)	(4,8)
Dívida líquida (A)	395,4	548,7	Receitas Financeiras	11,2	12,3
Patrimônio líquido (B)	1.026,7	913,3	Rendimento de Aplicações	10,8	12,6
Capital total (A+B)	1.422,1	1.462,0	Outros	0,4	(0,3)
			Total	(33,8)	(17,1)

Alavancagem Financeira

Dívida bruta / (Dív. bruta + PL)	45%	51%
Dívida líquida / (Dív. líquida + PL)	28%	38%
Dívida líquida / EBITDA L12M (x)	1,7x	2,7x

Nota: EBITDA L12M é calculado com base no EBITDA sem ajustes

Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA (R\$ Milhares)	1T17	1T18
EBITDA Ajustado	111.306	40.589
- IR, CSLL e outros	(22.278)	(31.747)
GERAÇÃO BRUTA DE CAIXA	89.028	8.842
Capital de Giro	(24.875)	49.124
Investimentos	(12.496)	(10.121)
GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA	51.657	47.845
Equity	(1)	(5.967)
Debt	(34.071)	(117.142)
VARIAÇÃO FINAL DE CAIXA	17.585	(75.264)
Saldo Inicial de Caixa	419.058	457.534
Saldo Final de Caixa	436.643	382.270
Dívida Líquida	395.385	548.705
Dívida Líquida/EBITDA L12M	1,7x	2,7x

Nota: EBITDA L12M é calculado com base no EBITDA sem ajustes

Apesar do menor nível de Ebitda Ajustado, fruto dos eventos anteriores explicados, a geração operacional de caixa manteve-se em níveis saudáveis. Tal efeito mostrou-se importante para que a Companhia fizesse face às amortizações do período e encerrasse o trimestre com um nível de caixa ainda bastante robusto – apenas ligeiramente abaixo do fechamento do 1T17.

A maior alavancagem verificada ao final do período deveu-se basicamente à redução do EBITDA LTM, que deixou de computar parcela do impacto extraordinário de R\$75 mn, ocorridos em março de 2017.

O nível de 2,7x para a relação dívida líquida/EBITDA – apesar de acima do patamar verificado nos últimos períodos – permanece bem abaixo dos *covenants* fixados contratualmente, de 3,5x.

Resultado Operacional Consolidado – R\$ mil

CONSOLIDADO	1T17	1T18	Var (%)
RECEITA BRUTA	778.129	744.381	-4,3%
Receita Bruta - Varejo	605.453	577.614	-4,6%
Receita Bruta - PSF	172.676	166.767	-3,4%
Tributos s/ Receita	(162.699)	(155.736)	-4,3%
Tributos s/ Receita - Varejo	(155.975)	(148.281)	-4,9%
Tributos s/ Receita - PSF	(6.724)	(7.455)	10,9%
RECEITA LIQUIDA	615.430	588.645	-4,4%
Receita Líquida - Varejo	449.478	429.333	-4,5%
Receita Líquida - PSF	165.952	159.312	-4,0%
CPV	(294.954)	(289.493)	-1,9%
CPV - Varejo	(219.066)	(221.072)	0,9%
CPV - PSF	(75.888)	(68.421)	-9,8%
LUCRO BRUTO	320.476	299.152	-6,7%
Lucro Bruto - Varejo	230.412	208.261	-9,6%
Lucro Bruto - PSF	90.064	90.891	0,9%
Despesas Operacionais	(275.899)	(278.082)	0,8%
Despesas com Vendas - Varejo	(219.121)	(217.232)	-0,9%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(44.957)	(46.113)	2,6%
Despesas Gerais e Administrativas - PSF	(11.821)	(14.737)	24,7%
Outras Despesas e Receitas Oper.	57.039	19.632	n.s.
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	57.811	22.456	n.s.
Outras Despesas e Receitas Oper. - PSF	(772)	(2.824)	n.s.
- Depreciação e Amortização	(39.348)	(36.402)	-7,5%
Lucro Operacional antes do Result. Fin.	62.268	4.300	n.s.
- Financeiras, Líquidas	(33.781)	(17.075)	-49,5%
Lucro antes do IR e CS	28.487	(12.775)	n.s.
- Imposto de Renda e Contribuição Social	(13.741)	(28.305)	n.s.
Lucro Líquido	14.746	(41.080)	n.s.

n.s. - não significativa

LUCRO LÍQUIDO: A Marisa Lojas encerrou o 1T18 com um prejuízo líquido de R\$41,1 mn, ante um lucro de R\$14,7 mn no 1T17, variação essa relacionada principalmente à assimetria da base comparável. No 1T17, houve a reversão dos créditos tributários referentes ao PIS/COFINS, no valor de R\$ 75 mn, assim como a apropriação contábil de créditos diferidos de IR/CSLL sobre o prejuízo fiscal na operação de varejo. Já no 1T18 também houve recuperações de créditos tributários, porém, em menor magnitude (R\$ 32 mn). Além disso, nesse trimestre não houve apropriação contábil de créditos diferidos de IR/CSLL, uma vez que a Companhia suspendeu os mesmos desde o 3T17.

Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ milhares)	mar/17	mar/18	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	mar/17	mar/18	Var (%)
CIRCULANTE	1.696.395	1.681.020	-0,9%	CIRCULANTE	900.724	1.179.878	31,0%
Caixa e equivalentes de caixa	436.643	382.270	-12,5%	Fornecedores	345.688	319.230	-7,7%
Títulos e valores mobiliários	3.010	971	-67,7%	Fornecedores Convênio	79.980	94.072	17,6%
Instrumentos financeiros	-	910	n.s.	Empréstimos e financiamentos	207.169	532.939	n.s.
Contas a receber de clientes	619.711	595.124	-4,0%	Salários, provisões e contr. sociais	70.009	86.078	23,0%
Estoques	412.556	482.165	16,9%	Impostos a recolher	29.524	13.920	-52,9%
Impostos a recuperar	50.666	64.340	27,0%	Instrumentos financeiros	40.153	13.093	-67,4%
Imp. Renda e Cont. Social	54.593	48.635	-10,9%	Aluguéis a pagar	24.631	20.954	-14,9%
Outros créditos	119.216	106.411	-10,7%	Imp. Renda e Cont. Social	8.955	25.040	n.s.
Partes relacionadas	-	194	n.s.	Receita diferida	22.675	20.236	-10,8%
				Outras obrigações	71.940	54.316	-24,5%
NÃO CIRCULANTE				NÃO CIRCULANTE	779.352	560.104	-28,1%
IR e CSLL diferidos	380.761	398.911	4,8%	Empréstimos e financiamentos	597.400	386.961	-35,2%
Impostos a recuperar	2.742	3.901	42,3%	Provisão p/ litígios e demandas judiciais	90.989	99.995	9,9%
Depósitos judiciais	74.174	124.265	67,5%	Receita diferida	90.963	73.148	-19,6%
Títulos e valores mobiliários	26.487	24.837	-6,2%	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (PL)	1.026.748	913.341	-11,0%
Partes relacionadas	1.548	-	n.s.	Capital social	899.597	899.597	0,0%
Investimentos	17.549	12.173	-30,6%	Reservas de lucros	117.008	117.008	0,0%
Imobilizado	372.116	289.131	-22,3%	Reserva de opção de ações	1.788	2.827	58,1%
Intangível	135.052	119.085	-11,8%	Outros resultados abrangentes	(6.391)	435	n.s.
Total do ativo não circulante	1.010.429	972.303	-3,8%	Lucros acumulados	14.746	(106.526)	n.s.
TOTAL DO ATIVO	2.706.824	2.653.323	-2,0%	TOTAL DO PASSIVO E PL	2.706.824	2.653.323	-2,0%

n.s. - não significativa

Fluxo de Caixa Indireto

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	1T17	1T18
Prejuízo líquido do período	14.746	(41.080)
Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciação e amortização	39.351	36.594
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	9.276	160
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	(4.561)	(423)
(Reversão) provisão para perdas dos estoques	(14.756)	(2.075)
Plano de opção de compra de ações (stock option)	542	(113)
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	16.215	13.821
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(8.909)	(10.923)
Provisão para litígios e demandas judiciais	(67.614)	2.649
(Aumento) redução nos ativos operacionais:		
Contas a receber de clientes	60.707	206.096
Estoques	(59.562)	(61.706)
Títulos e valores mobiliários	1.124	(2.526)
Tributos a recuperar	(4.375)	(16.412)
Partes relacionadas	(19)	310
Depósitos judiciais	5.217	(17.785)
Outros créditos	(56.187)	(35.553)
Aumento (redução) nos passivos operacionais:		
Fornecedores	52.687	(8.497)
Fornecedores convênio	63.477	68.209
Operações de crédito	-	25.050
Tributos a recolher	(3.961)	(51.635)
Instrumentos Financeiros	8.395	(19.312)
Receita diferida	75.160	(4.018)
Salários, provisões e encargos sociais	(5.632)	3.650
Partes relacionadas	(6.604)	-
Pagamento de litígios e demandas judiciais	(5.278)	(1.413)
Aluguéis a pagar	1.023	(6.846)
Outras obrigações	2.192	(11.543)
Caixa gerado nas operações	112.654	64.679
Imposto de renda e contribuição social pagos	(49.403)	(5.943)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	63.251	58.736
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(12.496)	(10.121)
Aquisição de imobilizado	(4.914)	(3.147)
Aquisição de ativo intangível	(7.582)	(6.974)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(33.171)	(123.879)
Captação de empréstimos e financiamentos	2.838	38.902
Amortização de empréstimos e financiamentos	(33.844)	(146.815)
Juros pagos	(2.164)	(15.966)
VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES	17.585	(75.264)
No início do exercício	419.058	457.534
No fim do exercício	436.643	382.270