

Fernando Altério:

Bom dia, e muito obrigado pela participação dos senhores em nossa apresentação de resultados do 1T20.

Na primeira parte da apresentação, irei comentar sobre como a pandemia tem impactado nossos negócios e as ações que estamos tomando para mitigar seus efeitos. Em seguida, o André comentará sobre o desempenho operacional e financeiro da Companhia neste trimestre.

Ao longo dos últimos meses, mantivemos a execução do nosso planejamento estratégico com o desenvolvimento de novos festivais, dentre os quais destacamos a realização do festival GRLS em março no Memorial da América Latina, a revisão dos processos internos visando ganhos de performance e incremento no nosso pipeline de shows, dentre outros.

Como comentamos em nosso encontro anterior, após um ano desafiador para a Empresa e para todo o setor de entretenimento na América Latina, projetávamos uma retomada em 2020 baseada na melhoria do cenário econômico, no incremento do *flow* de artistas para região, e consequente impacto positivo sobre nossas operações.

Entretanto, nos deparamos com algo inédito: este cenário totalmente atípico criado pelo novo coronavírus, resultando na maior crise dos últimos 100 anos, impactou profundamente o mercado e o setor de entretenimento em particular.

A rápida propagação da pandemia levou à paralisação de diversos setores, fragilizando a economia global. Neste contexto, em virtude de decretos governamentais e/ou municipais, ficamos impedidos de operar. Consequentemente, parte significativa de nossos eventos foi adiada.

Em decorrência da redução das atividades da Companhia nos próximos meses, tomamos diversas medidas para mitigar os impactos negativos da pandemia sobre nossas operações, tais como: redução, ainda no mês de março, de 30% do nosso quadro de pessoal; suspensão do contrato de trabalho por 60 dias de outros 17% do quadro, usufruindo do pacote de medidas divulgadas pelo governo federal; suspensão de vários contratos recorrentes, tais como manutenção de geradores, segurança, limpeza e outros itens de manutenção, o que representou uma redução de mais de 50% nessa linha de custos; implantação de nova política de contas a pagar com alongamento de prazos; negociação para redução e/ou suspensão dos aluguéis de nossas *venues*; foco na preservação da agenda de shows via reagendamento; e reperfilamento de nossas debêntures.

Reforçando nosso compromisso com a saúde e o bem-estar de nossos colaboradores e comunidade em geral, seguimos as recomendações não só da OMS, quanto do Ministério e das secretarias de saúde, e implantamos a política de home office para todos os nossos colaboradores.

Agora o André seguirá com a apresentação, comentando os resultados operacionais e financeiros.

André Veloso:

Bom dia. Nos slides quatro e cinco, observamos nosso desempenho operacional e os reflexos dos mesmos sobre a receita líquida. Fechamos o 1T20 com a colocação de 11 eventos, com 37.000 ingressos vendidos e receita de R\$32,5 milhões. A significativa redução da quantidade de eventos e ingressos vendidos deve-se sobretudo ao fato de não termos realizado nenhuma obra no segmento de família e teatro no 1T20. Comparativamente, no 1T19 tivemos a apresentação do musical original da Broadway 'O Fantasma da Ópera', com 122 apresentações e 97.000 ingressos vendidos.

No segmento de música ao vivo, a redução de 50% no número de shows deve ser de aumento de 12 shows devido ao COVID-19. A redução de 84% no número de ingressos vendidos no 1T20 deve-se ao fato de termos apresentado em shows *outdoor* apenas o festival GRLS, enquanto no 1T19 promovemos quatro shows da turnê de Paul McCartney.

Assim, como podemos ver no slide cinco, dado o menor número de eventos *outdoor*, adiamento de shows *indoor* e turnês, além da não realização do musical da Broadway, a receita líquida de promoção de eventos diminuiu 92% em relação ao 1T19, totalizando R\$6,5 milhões.

A redução de 24% na receita líquida de operações de bilheteria, A&B e *venues*, que atingiu R\$11,8 milhões no 1T20, é resultado da menor atividade de promoção de eventos e do cancelamento de abertura de vendas de novos conteúdos, prejudicando o resultado de tickets.

Em patrocínio, a receita líquida atingiu R\$14,2 milhões, 25% abaixo do 1T19, resultado acertado principalmente pelo adiamento do festival Lollapalooza.

No slide seis, vemos o lucro bruto, que foi de R\$6,1 milhões no 1T20, redução de 69% impactada pelo adiamento do festival Lollapalooza para dezembro, menor volume de vendas de ingressos para conteúdos de música ao vivo, e a não realização de conteúdo de teatro.

O SG&A aumentou 22% no período, atingindo R\$16,2 milhões devido ao custo de rescisão dos funcionários e ao efeito das contratações de novos talentos que ingressaram na Companhia ao longo do 2T19. Já as despesas totais reduziram 58%, reflexo dos efeitos não-recorrentes presentes no 1T19, como distrato do acordo de incorporação das operações da Bizarro no Chile e a previsão de perda provável da ação judicial na Argentina. Como consequência, o EBITDA do 1t20 foi de R\$-5,1 milhões, versus EBITDA de R\$-8,1 milhões no 1T19.

No próximo slide, comentarei sobre o resultado financeiro e o lucro líquido. O resultado financeiro líquido foi de R\$-3,6 milhões do 1T20, contra R\$-25,7 milhões no 1T19, devido

principalmente ao efeito não-recorrente do 1T19 da provisão de valor equivalente a R\$17,3 milhões referentes a juros de mora da ação judicial na Argentina e variação monetária, e ajuste contábil de hiperinflação na Argentina com efeito líquido negativo equivalente a R\$1,2 milhão, sendo R\$2,2 milhões em outras despesas financeiras e R\$1 milhão com efeito positivo em outras receitas financeiras. Com isso, encerramos o 1T com prejuízo líquido de R\$14,1 milhões versus prejuízo de R\$34,1 milhões no 1T19.

No penúltimo slide, falarei sobre o caixa da Companhia. Em relação ao fluxo de caixa, operacionalmente geramos R\$13 milhões, resultado do recebimento antecipado de patrocínios e de baixo consumo de caixa, dado que promovemos um número menor de eventos *outdoor* esse período. Em investimentos, foram gastos R\$400.000 reais em CAPEX de manutenção, e no fluxo de financiamento, dispendemos R\$4,2 milhões com o pagamento de passivos de arrendamento e R\$400.000 com partes relacionadas. Assim, encerramos o 1T20 com saldo de caixinhas de R\$222 milhões, endividamento esgotamento total de R\$164 milhões e, como consequência, um caixa líquido de R\$59 milhões.

Vale lembrar que o reperfilamento das debêntures concluído no início de maio dá mais conforto para a Companhia atravessar o momento de turbulência que estamos vivendo.

Muito obrigado. Agora, o Fernando concluirá nossa apresentação.

Fernando Altério:

No último slide, vocês podem ver o nosso pipeline de eventos programados para o 2S. Concentramos nossos esforços na preservação dos nossos principais eventos, sujeitos à alteração de acordo com a evolução da pandemia e recomendação dos órgãos competentes.

Em música ao vivo *outdoor*, postergamos de abril para a primeira semana de dezembro a realização da 9ª edição do festival Lollapalooza Brasil. Garantimos a confirmação dos três principais *headliners*, bem como de mais de 90% dos demais artistas. Cumpre ressaltar que o evento já conta com mais de 190.000 ingressos vendidos.

Adicionalmente, os dois shows da Taylor Swift programados inicialmente para julho foram postergados para o 1S21. E por fim, em novembro, esperamos promover mais uma edição do Festival Popload.

Em música *indoor*, que concentra o maior volume de shows, trabalhamos no agendamento de mais de 40 shows do 1S para o 2S. Destaques para importantes artistas nacionais e internacionais, como McFly, Maria Bethânia Jorge & Mateus, Bruno & Marrone, dentre muitos outros.

E, em eventos esportivos, esperamos promover, a partir do início do 2S, a nova temporada dos campeonatos da Stock Car e da Stock Light.

Por fim, de modo a envidarmos esforços de forma mais eficiente, criamos dois comitês multidisciplinares. O primeiro, voltado para a gestão da crise, tem o intuito de ajudar na implementação e acompanhamento permanente das ações que visam mitigar os efeitos da COVID-19 sobre nossa operação. E o segundo, focado na identificação e avaliação de oportunidades de novos negócios e conteúdos, visando fazer com que saíamos mais fortes dessa crise.

Na impossibilidade de fornecermos um *guidance* de resultados em virtude de tamanha incerteza, é importante mencionarmos que gozamos de sólida posição de caixa, tendo fechado o 1T com R\$222 milhões, e com caixa líquido de R\$59 milhões. A despeito de todos os desafios que estamos enfrentando, projetamos fechar este ano ainda com posição de caixa líquido positivo.

Muito obrigado pela participação dos senhores e, a partir de agora, nossa equipe de RI está à disposição para responder eventuais dúvidas.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”