



RESULTADOS 9M23 & 3T23

Call de Resultados: 16/novembro às 14h (Brasília)/
13h (EST)

Link de acesso: [Clique aqui](#)

ID do webinar: 859 2121 4721

Equipe de RI:

João Nogueira Batista | Renata Coutinho

Jéssica Pinheiro | Victor Caruzzo

dri@marisa.com.br

marisa

São Paulo, 14 de novembro de 2023 – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), uma das maiores varejistas de moda feminina e íntima do Brasil, anuncia os resultados do 3º trimestre de 2023 (3T23) e 9 meses de 2023 (9M23). As informações da Companhia, exceto quando indicado, têm como base números consolidados, em milhões de reais, conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS) e revisados pela Ernst & Young Auditores Independentes.

DESTAQUES 3T23

Um Trimestre de Transição

Em linha com a necessidade de privilegiar caixa e manter a Marisa em rota de ajuste da sua operação, o resultado anormal das vendas não foi surpresa e sim consequência direta da recomposição mínima de estoque, privilegiando o sortimento e produtos básicos e menos arriscados em termos de carga modal e com melhor performance de giro. Com a recomposição do capital de giro e o reestabelecimento da oferta à nossa cliente, as atividades comerciais no 4T23 já se normalizaram e as perspectivas para o ano de 2024 estão em linha com o guidance.



Nova parceria com a Credsystem para oferta de crédito e cartões em bases exclusivas com objetivo de servir nossas clientes adequadamente em crédito, sem impactos financeiros e regulatórios (em processo de formalização).



Margem Bruta varejo de 48,8% com equilíbrio entre atividade promocional e giro de estoque.



Monetização do balcão: Concretização do ecossistema de distribuição de produtos + serviços, aderentes à demanda de nossas clientes, com efeitos relevantes na estrutura de capital.



Retorno ao mercado de crédito: novo empréstimo de longo prazo contratado em out/23 para reforço de capital de giro.



Redução de SG&A a/a em 20% no varejo – impulsionada pelo Plano de Eficiência Operacional



Ganhos de eficiência operacional no canal Digital – evolução positiva no EBITDA a/a.



Melhoria no resultado financeiro líquido em 21% a/a – reflexo de menor taxa de juros, redução de dívida e alongamento de prazos.

Mensagem Da Administração

Desde fevereiro de 2023, nos comprometemos com a execução de um plano ambicioso de reestruturação na Marisa Lojas, cujo objetivo era a recuperação da geração de caixa e rentabilidade da Companhia de forma sustentável. Todo este processo parecia inicialmente nada óbvio frente a todas as adversidades do setor de varejo, falta de isonomia tributária com produtos importados, a restrição sem precedentes do mercado de crédito e as nossas próprias fragilidades. A execução do plano foi bem-sucedida e só foi possível graças a nossa equipe que trabalhou de forma ágil e assertiva, mas principalmente à nossa marca Marisa, nosso maior patrimônio, que continua se provando resiliente e admirada.

Elencamos abaixo as nossas principais conquistas desde o início do processo de reestruturação:

- **Execução do Plano de Eficiência Operacional** (100% custeado pela Marisa exceto a capitalização dos serviços financeiros providos pelos acionistas controladores) que incluiu: adequação do parque de lojas encerrando 89 unidades; otimização de SG&A com redução de despesas pessoais e gerais, rentabilização do canal Digital e integração da malha logística (físico e digital);
- **Reorganização do braço financeiro** com a reorganização operacional e societária (cisão M Cartões) e o cumprimento, dentro do prazo, dos termos do Plano de Capitalização e Reestruturação dos serviços financeiros da Companhia aprovado pelo BACEN e o reenquadramento da MPagamentos nos índices Basileia;
- **Criação do COI (Centro de Operações Integradas):** transformamos nosso modelo operacional para focar em uma gestão baseada em desempenho. A iniciativa integra dados, tecnologia e inovação para acompanhar em tempo real a performance das lojas e do canal digital. A estrutura criada possibilita reduzir o tempo de resposta para problemas operacionais, recomendar ações para incremento de receita e identificar oportunidades de redução de custos;
- **Monetização de ativos** incluindo a parceria com a Credsystem (em processo de formalização e negociação definitiva do contrato) para exploração de produtos de crédito (cartões *private label*, *co-branded* e empréstimo pessoal) no balcão de lojas e o Hub de Serviços Marisa oferecendo novos produtos como Seguro Auto Mulher, Assistência Médica Mulher e Consórcio Mulher, assim como reformatando a oferta de seguros, assistência e odonto;
- **Renegociação de dívidas** com aproximadamente 1.000 fornecedores e cerca de 260 proprietários de imóveis;
- **Retorno ao mercado de crédito** com a contratação de novo empréstimo de longo prazo.

Entramos no 4º trimestre de 2023 conforme esperado, com uma estrutura de capital mais adequada e com reforço de capital de giro, o que garante também normalização das atividades comerciais. Ainda temos muito trabalho pela frente, mas temos certeza de que a Marisa já é uma empresa mais saudável, eficiente e com uma cultura cada vez mais voltada a resultados sustentáveis. Isso nos deixa confiantes que nossas projeções de 2024¹, já divulgadas ao mercado, serão materializadas.

Como em todo ajuste de rota, durante o processo de reestruturação era esperado um período de transição em termos de resultados, principalmente durante os 2º e 3º trimestres do ano. Nosso EBITDA, pró-forma do varejo, dos 9M23 (excluindo despesas extraordinárias da reestruturação), apesar de negativo em R\$57 milhões, sofreu impacto de um efeito pontual de vendas no 3T23 que não enxergamos como indicativo do “novo normal” da Marisa. O resultado acumulado de 2023 já apresenta as esperadas melhorias operacionais comparado com o mesmo período de 2022, R\$10 milhões acima dos resultados dos 9M22.

Conforme antecipado em nossa divulgação do 1º trimestre de 2023 em abril, parte do plano de gestão de caixa da Companhia incluiu tratativas com os fornecedores do varejo, no 2º trimestre, para alongamento de prazos durante um momento de corte súbito de linhas de crédito para a cadeia de fornecedores. Com isso, passamos pelo 3º trimestre com um estoque bastante inferior ao mesmo período de 2022 e com a expectativa de recomposição gradual ao longo do

¹ Projeções 2024 divulgadas: Receita Bruta entre R\$2,3 bilhões e R\$2,5 bilhões; Margem Bruta entre 50% e 52%; EBITDA (Ex IFRS-16) entre R\$100 milhões e R\$130 milhões; Perfil de Dívida de 10% curto prazo e 90% longo prazo e Dívida Líquida/EBITDA entre 0,9x e 1,2x.

segundo semestre. Consequentemente, o resultado do varejo foi impactado diretamente por níveis de receita mesmas lojas mais baixos ano contra ano.

Não obstante, ressaltamos que o 3º trimestre também foi bastante dinâmico. Aproveitamos para reduzir principalmente nosso estoque mais envelhecido, além de conseguirmos retomar nosso plano de compras, iniciando o processo de reabastecimento dos nossos canais do varejo para o trimestre mais relevante do ano (4T). Para impulsionar nosso plano do 4º trimestre, contamos com um reforço importante de capital de giro anunciado em outubro, quando retornamos ao mercado de crédito bancário, com a contratação de um empréstimo de 3 anos de R\$65 milhões do Banco BTG Pactual S.A. garantidos, em parte, por direitos creditórios de titularidade da Companhia. Além dos R\$65 milhões, a Companhia poderá ainda compensar durante a vigência da operação de crédito, cerca de R\$ 85 milhões, totalizando um reforço de capital de giro de até R\$150 milhões.

Também anunciamos uma série de novas parcerias para otimização da exploração do nosso balcão e ampliação de oferta de serviços para nossas clientes, por meio do novo *Hub* de Serviços Marisa. Anunciamos marcos extremamente importantes e animadores, como a parceria com a Credsystem para oferta exclusiva de crédito e cartões, com quem faremos a gestão da nossa base de clientes uma redução significativa dos riscos operacional e regulatório, e do esforço de *funding* vinculados à atividade financeira (*de-risking*). Após a assinatura do contrato, que deverá ocorrer ainda em novembro, deixaremos de originar produtos de crédito (cartões e empréstimos), enquanto as carteiras de recebíveis atuais seguirão o curso de vencimento nos próximos meses.

Mais recentemente, em outubro, também implantamos nosso Centro de Operações Integrado (COI), uma novidade inédita no varejo de vestuário no Brasil, que acreditamos ser fundamental para o aumento de produtividade da nossa operação de varejo, promovendo redução de ineficiências, perdas e custos.

Ainda temos muito trabalho pela frente. O cenário macroeconômico e de concorrência continua desafiador. Mas entraremos em 2024 com nossa marca fortalecida, após as mudanças estruturais que implementamos em 2023. Em 2024 nosso foco será nosso *core business* (varejo de moda) voltado a maximizar a produtividade e resultado operacional do parque de 246 lojas remanescentes, com suporte do braço digital e de inovações no modelo operacional. Além da contínua redução de custos ocupacionais por metro quadrado, enxergamos oportunidades no aumento de venda por metro quadrado com a adequação de sortimento, abastecimento, e o aprimoramento da assertividade com o uso de ferramentas de inteligência, otimização de área de vendas e logística, e a oferta de serviços “balcão”.

Mais uma vez, agradecemos o apoio e a confiança de todos os nossos parceiros de negócio, colaboradores, acionistas e credores que estiveram – e continuam – ao nosso lado.

João P. Nogueira Batista
Diretor Presidente

Roberta Ribeiro Leal
CFO

Alexandre Abreu de Andrade
COO

Daniel Charleaux Roque
CCO

RESULTADOS – VAREJO

Apresentamos abaixo uma visão “pró-forma” da demonstração de resultados do negócio de varejo, assumindo que o plano de otimização operacional estivesse implementado desde janeiro de 2023. Os resultados pró-forma expurgam as os ajustes extraordinários de **R\$15,7 milhões e R\$135,9 milhões para o 3T23 e 9M23**, respectivamente, referentes a despesas operacionais relativas ao encerramento de 89 lojas como parte do plano de reestruturação e despesas com consultorias.

VAREJO	3T22*	Pró-Forma 3T23	Var a/a (%)	9M22*	9M23 Pró-Forma	Var a/a (%)
RECEITA BRUTA	677.435	350.468	(48,3%)	2.069.379	1.576.301	(23,8%)
S.S.S.	-4,9%	-36,2%		16,6%	-16,3%	
RECEITA LIQUIDA	503.088	258.798	(48,6%)	1.537.120	1.170.594	(23,8%)
LUCRO BRUTO	249.340	126.278	(49,4%)	756.707	561.036	(25,9%)
MARGEM BRUTA	49,6%	48,8%	(0,8) p.p.	49,2%	47,9%	(1,3) p.p.
Despesas Operacionais	(264.860)	(211.486)	(20,2%)	(805.829)	(621.383)	(22,9%)
Despesas com Vendas	(209.617)	(160.932)	(23,2%)	(641.698)	(479.002)	(25,4%)
Despesas G&A	(55.243)	(50.554)	(8,5%)	(164.131)	(142.381)	(13,3%)
Outras Despesas e Receitas Oper.	(14.386)	(8.205)	(43,0%)	(18.656)	2.896	n.s.
EBITDA Varejo Pró-forma**	(29.906)	(93.412)	212,4%	(67.778)	(57.451)	(15,2%)

n.s. - não significativo

(*) Reapresentação dos valores correspondentes a Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 3T22.

(**) A DRE gerencial que utilizamos na administração da Companhia e analisamos neste release, considera as despesas com aluguéis dentro de 'Despesas com Vendas' no Varejo, ao invés de 'Despesas Financeiras' (IFRS 16).

Receita - Varejo

No 3T23, nossa receita bruta no varejo foi de R\$ 350,5 milhões, 48,3% abaixo do 3T22, impactada pelo fechamento de 89 lojas ao longo de 2023 e 10 lojas em dezembro de 2022, além do nível de estoque inferior ao mesmo período de 2022, impactado pelo desafio de reabastecimento refletindo diretamente no nível de vendas mesmas lojas no 3T23, conforme anteriormente explicado na mensagem da administração.

Nos 9M23, nossa receita bruta atingiu R\$1.576,3 milhões, 23,8% abaixo dos 9M22, cuja performance foi impactada pelos fatores mencionados acima durante do 3T23, além do efeito de uma base de comparação bastante elevada no 2T22, quando havíamos apresentado um crescimento acelerado devido às temperaturas mais frias impulsionando as vendas da coleção de inverno no ano anterior.

Lojas Físicas

A receita bruta de lojas físicas atingiu R\$327,6 milhões, 48,7% abaixo do 3T22, impactado pelo encerramento de lojas no último ano e redução nas vendas mesmas lojas físicas de 36,2%, conforme explicação acima. A receita bruta de lojas nos 9M23 vieram 23% abaixo dos 9M22.

Vale ressaltar que o processo de reabastecimento de lojas ao longo do 3T23 ocorreu conforme o esperado com as relações comerciais voltando ao normal e já podemos visualizar os estoques voltando ao nível que suporte às vendas no patamar adequado para a nossa nova operação do varejo.

Canal Digital

O faturamento com vendas no canal digital (*website*, *App* e *marketplace*) foi de R\$22,8 milhões, 54,9% abaixo do 3T22 devido à continuidade da estratégia de rentabilização dessa operação iniciada no 1T23. Em linha com 2T23, encerramos

o 3T23 com a participação do Digital no faturamento de varejo no patamar de 6,5%, mantendo a mesma participação no acumulado dos primeiros nove meses. Nos primeiros 9M23, a receita do canal ficou 45,3% abaixo do mesmo período de 2022.

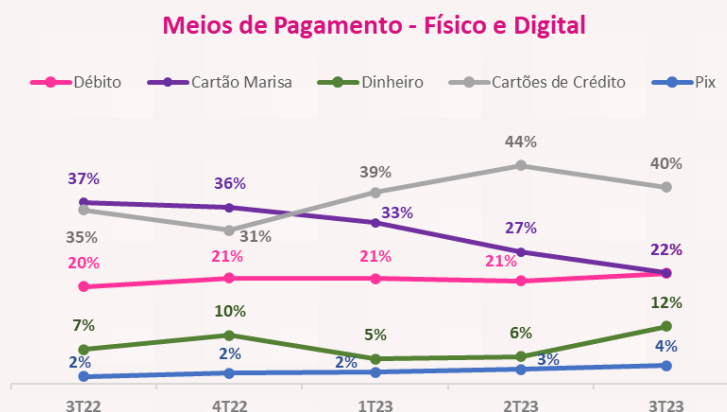
A participação do Ship From Store (“SFS”) nas vendas do canal digital aumentou para 27% no 3T23 contra 7% no 3T22 e 9% em janeiro deste ano. Em linha com o publicado no release referente ao 2T23, o aumento de participação do SFS segue apoiando a estratégia de otimização de estoque e melhoria de giro da Companhia.

Em setembro 62 lojas já operavam com o SFS e pretendemos adicionar 10 ainda em 2023. A Companhia vem aumentando a participação do SFS parque de lojas com o objetivo de tornar a operação mais eficiente e rentável.

Evolução de Meios de Pagamento (% de Vendas)

Ao longo do trimestre continuamos melhorando prazos de recebimento tanto no canal Físico quanto no Digital, com incentivos ao pagamento à vista (com PIX), revisão do parcelamento, do valor da parcela mínima e da isenção de carência. Apesar dos descontos condicionados à opção de meios de pagamento impactarem a margem bruta do varejo, por outro lado, a estratégia está relacionada à gestão de caixa, direcionada à redução de custos de *funding* e melhoria em capital de giro.

O *share* de pagamentos à vista (PIX, dinheiro e débito) nas vendas totais da Marisa Lojas atingiu cerca de 38% no 3T23 comparado a 29% em 2022 e ao longo do primeiro semestre de 2023. Destacamos a participação do PIX de 2% em 2022 para 4% no 3T23. No canal Digital, o PIX atingiu uma participação ainda mais relevante de 20% contra 6% no 3T22, considerando que o canal costuma ter maior participação de vendas com crédito que o canal físico.



Lucro Bruto, Margem Bruta e Estoques

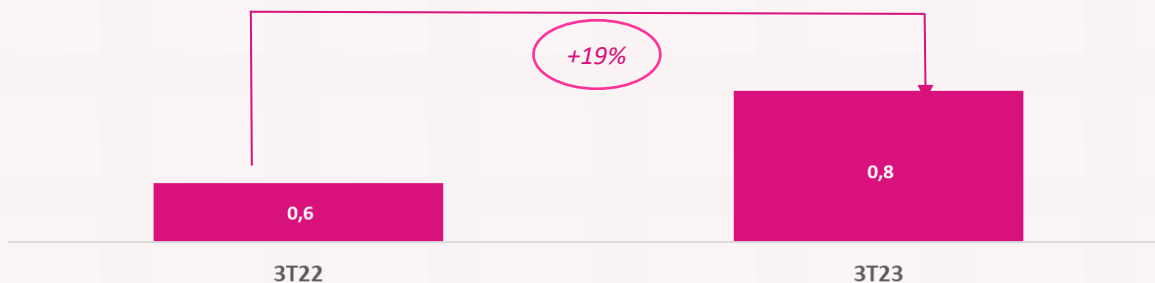
O lucro bruto no Varejo totalizou R\$ 126,3 milhões, 49,4% abaixo ano contra ano, em linha com a redução de receita bruta. Já a nossa margem bruta atingiu 48,8%, 0,8 p.p. abaixo do 3T22, porém 1,2 p.p. melhor que o 2T23.

Apesar da menor margem ano contra ano, nossa margem bruta no 3T23 foi beneficiada pelo menor volume de sobras do estoque pesado (produtos de inverno). Conseguimos equilibrar as remarcações de produtos mais leves (que requerem um nível de remarcação menor para girar), de forma a preservar nossa margem bruta ao mesmo tempo que impulsionamos o giro de estoques mais antigos para darmos início na recomposição de estoques para o 4T23. Além da priorização do giro, também privilegiamos descontos para o meio de pagamento à vista. Apesar do impacto que o desconto à vista gerou na margem bruta do trimestre, acreditamos que foi uma estratégia assertiva, dado o impacto positivo em nossas despesas de financiamento de clientes e melhoria do ciclo operacional.

Nos 9M23, a margem bruta atingiu 47,9%, tanto 1,3 p.p. abaixo do 9M22, impactada tanto por fatores internos e pontuais específicos da reestruturação da Companhia, assim como externos como o arrefecimento da demanda que atribuímos às temperaturas menos frias que esperadas ao longo do inverno.

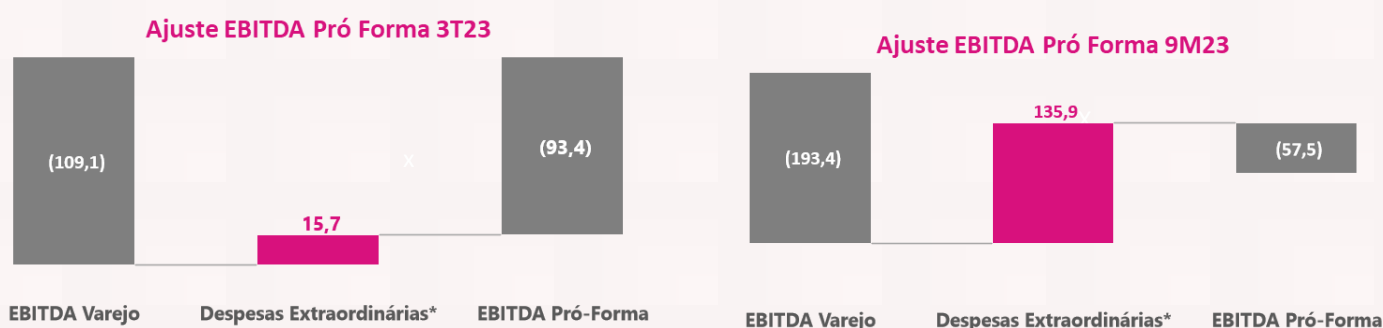
Assim como no 2T23, nosso giro de estoque reagiu positivamente à estratégia de sortimento e *markdown*, acelerando 19% contra o 3T22. Consideramos a resposta do giro à estratégia de precificação e de sortimento que privilegiou produtos de maior velocidade de venda um importante indicador positivo, demonstrando uma relação de equilíbrio ajudando a mitigar os impactos da margem bruta com uma melhoria no capital de giro e, conseqüentemente, no nosso caixa.

Giro de Estoque*



*Cálculo de giro com base no custo de mercadorias vendidas (varejo) sobre saldo financeiro de estoque médio do período.

EBITDA Pró-Forma Varejo



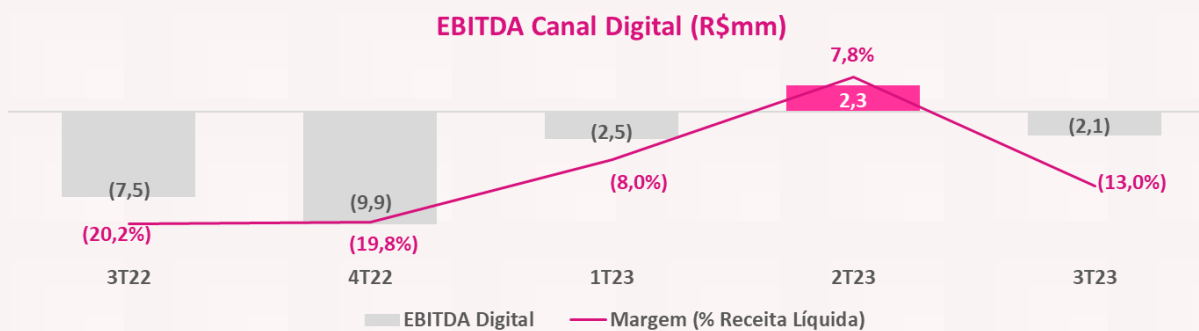
*Ajustes para Despesas Extraordinárias referentes à: (1) despesas operacionais relativas à reestruturação com o encerramento de 89 lojas; (2) despesas com consultorias e (3) economias na estrutura corporativa.

O EBITDA pró-forma acumulado para os nove meses de 2023, apesar de negativo em R\$57,5 milhões, mostrou uma evolução positiva de R\$10,3 milhões, comparado ao mesmo período de 2022 e foi pressionado especificamente pela performance de vendas do 3T23. Vale lembrar que, excluindo o 3T23 pontualmente mais fraco, os resultados dos primeiros seis meses de 2023 ajustados para a reestruturação mostraram uma reversão de EBITDA que atingiu R\$46 milhões positivos.

No 3T23, o EBITDA pró-forma ajustado da operação de varejo foi negativo em R\$93,4 milhões, impactado principalmente pela redução da receita bruta do varejo (com encerramento de lojas e reflexo do nível de estoque reduzido), apesar da redução de 20,2% nas despesas operacionais ano contra ano que compensou parcialmente a queda na receita. Vale lembrar que grande parte de nossas despesas operacionais são fixas, pesando mais em um momento de vendas menores. Este resultado expurga os ajustes extraordinários de R\$15,7 milhões referentes à despesas operacionais relativas à reestruturação com o encerramento de 89 lojas e despesas com consultorias.

EBITDA - Canal Digital

Apesar dos ganhos de eficiência originados de iniciativas para a rentabilização do canal Digital implementadas desde o 1T23, assim como no canal físico, o resultado operacional do canal Digital foi impactado pelo nível menor de estoques durante o 3T23. Destacamos a evolução positiva do EBITDA ano contra ano, diretamente relacionado à relação mais eficiente entre a despesa e o lucro bruto, mantendo-se próximo ao *breakeven* mesmo com uma redução mais acentuada na receita do canal Digital comparado ao 3T22.



RESULTADOS NÃO-OPERACIONAIS - CONSOLIDADO

Resultado Financeiro Líquido

Despesas e Receitas Financeiras - R\$ mm	3T22*	3T23	Var (%)	9M22*	9M23	Var (%)
Despesas Financeira (**)	(101,6)	(88,1)	(13,2%)	(240,6)	(265,9)	10,5%
Despesa com juros e Correção Monetária	(10,0)	(7,7)	(22,2%)	(29,8)	(26,8)	(9,9%)
AVP	(36,4)	(18,9)	(48,0%)	(76,8)	(64,5)	(16,0%)
Instrumentos Financeiros e outros	(25,5)	(30,2)	18,6%	(68,9)	(82,2)	19,2%
Impacto IFRS 16	(29,8)	(31,3)	5,0%	(65,1)	(92,4)	41,9%
Receitas Financeiras	15,8	11,1	(29,9%)	41,5	49,4	18,9%
Resultado Financeiro Líquido	(85,8)	(77,0)	(10,2%)	(199,0)	(216,5)	8,8%
Ajustes IFRS 16**	19,3	24,2	25,8%	44,7	72,5	62,1%
Resultado Financeiro Líquido Ex-IFRS 16	(66,5)	(52,8)	(20,6%)	(154,3)	(144,0)	(6,7%)

(*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente aos 3T22 e 9M22 foram reapresentadas, de modo a corrigir determinados lançamentos.

(**) Gerencialmente, olhamos as despesas com aluguéis dentro de 'Despesas com Vendas' no Varejo, ao invés de 'Despesas Financeiras' (IFRS 16)

O resultado financeiro líquido que totalizou uma despesa de R\$52,8 milhões no 3T23, 20,6% melhor que no 3T22, beneficiado pela redução da taxa de juros de referência (SELIC), o menor nível de dívida bruta da Marisa Lojas (varejo) e a redução no AVP (devido ao alongamento de prazos com fornecedores), parcialmente compensado pelo aumento de despesas referentes aos descontos concedidos no programa “Desenrola” de renegociação de dívidas do consumidor (refletido no item “Instrumentos Financeiros e outros”). Nossas receitas financeiras foram reduzidas em R\$4,7 milhões devido à redução da taxa média de juros (SELIC) comparado ao 3T22.

A O resultado financeiro líquido que totalizou R\$52,8 milhões no 3T23, 20,6% melhor que no 3T22, beneficiado pela redução da taxa de juros de referência (SELIC), pelo menor nível de dívida bruta da Marisa Lojas (varejo) e pela redução no AVP (devido ao processo de recomposição dos estoques), parcialmente compensado pelo aumento de despesas referentes à atualizações monetárias (refletido no item “Instrumentos Financeiros e outros”). Nossas receitas financeiras foram reduzidas em R\$4,7 milhões principalmente devido à redução da taxa média de juros (SELIC) comparado ao 3T22.

Lucro Líquido

Lucro Líquido Consolidado (R\$' MM)	3T22*	3T23	Var (%)	9M22*	9M23	Var (%)
Lucro Líquido	(102,0)	(196,4)	92,4%	(227,6)	(408,8)	79,6%
(+/-) Despesa (receitas) não-recorrentes	1,0	24,7		(3,7)	121,6	
Lucro Líquido Ajustado Recorrente**	(101,0)	(171,6)	69,9%	(231,2)	(287,2)	24,2%

(*) As Demonstração de Resultados (DRE) referentes ao 3T22 e 9M22 foram reapresentadas, de modo a corrigir determinados lançamentos.

(**) Ajustes de eventos considerados não recorrentes: (1) 'Reclassificação de CAPEX' no 2T22, refere-se à capitalização indevida de despesas do Varejo nas contas de 'ativo intangível'; (2) Crédito tributário de recuperação de PIS/COFINS devido à sentença favorável concedendo imunidade tributária sobre as vendas na Zona Franca de Manaus; (3) Consultorias de Reestruturação' refere-se a despesas pontuais com as consultorias de reestruturação da operação de varejo da Companhia; e (4) margem de contribuição de lojas descontinuadas.

O prejuízo líquido consolidado recorrente no 3T23 foi de R\$171,6 milhões contra um prejuízo de R\$101,0 milhões no 3T22. Nosso resultado líquido foi impactado principalmente pela redução de receitas com vendas de mercadorias devido ao menor nível de estoques — explicado anteriormente neste relatório. Vale destacar que tivemos uma redução em despesas relevante ano contra ano, porém a situação pontual de abastecimento não possibilitou a diluição destas despesas predominantemente fixas. Entendemos que, com a normalização de abastecimento e a nova estrutura de despesas mais enxuta e eficiente, deverá ajudar a impulsionar nosso resultado líquido.

O resultado líquido recorrente para os 9M23 foi de R\$287,2 milhões negativos reflete a redução de receita e margens operacionais do varejo e resultado operacional ainda negativo do Mbank ao longo do período, e já excluindo os custos não-recorrentes e as despesas das lojas descontinuadas.

Contas a Receber

Contas a receber de clientes (R\$ mm)	set/22	jun/23	set/23	Var a/a (%)
Private Label - carteira bruta	625,6	432,0	251,2	(59,8%)
Em dia:	352,9	246,0	146,4	(58,5%)
% Em dia s/ Total	56,0%	56,5%	57,7%	1,8 p.p.
Vencidas:	277,5	189,6	107,2	(61,4%)
% Vencida s/ Total	44,0%	43,5%	42,3%	(1,8 p.p.)
Ajuste a valor presente	(4,8)	(3,6)	(2,3)	(52,2%)
Saldo da PDD	(151,0)	(155,4)	(86,8)	(42,6%)
Private Label - carteira líquida	474,6	276,6	164,5	(65,3%)
Empréstimo pessoal - carteira bruta	192,2	114,8	40,1	(79,1%)
Em dia:	124,4	47,1	19,8	(84,1%)
% Em dia s/ Total	64,7%	41,0%	49,3%	(15,4 p.p.)
Vencidas:	67,8	67,7	20,3	(70,0%)
% Vencida s/ Total	35,3%	59,0%	50,7%	15,4 p.p.
Saldo da PDD	(37,4)	(46,6)	(13,6)	(63,6%)
Empréstimo Pessoal - carteira líquida	154,8	68,3	26,5	(82,9%)
Outras contas a receber	123,2	62,7	59,1	(52,0%)
Carteira de contas a receber, líquida	752,5	407,6	250,1	(66,8%)

estratégia de melhoria no fluxo de caixa.

Após o aumento consecutivo observado no saldo de PPD no 1T23 e 2T23, pela primeira vez em 2023 observamos uma redução relevante no saldo final do 3T23 – tanto no comparativo ano contra ano quanto sequencial, resultado de uma melhoria na qualidade das safras mais recentes de carteiras.

Endividamento Líquido

	jun-23	set-23	Var (%)
Composição da Dívida Líquida			
Empréstimo e Financiamento Marisa	209,4	176,3	(15,8%)
Curto prazo	116,3	79,4	(31,7%)
Longo prazo	93,1	96,8	4,0%
Financiamento a Operações Mbank	571,4	495,1	(13,4%)
Curto prazo	293,4	332,3	13,3%
Longo prazo	278,0	162,8	(41,5%)
Dívida Bruta	780,8	671,3	(14,0%)
Caixa e Aplicações Financeiras	339,7	210,1	(38,2%)
Recebíveis de cartões de terceiros, livre:	61,0	12,8	(79,1%)
Disponibilidades*	400,7	222,8	(44,4%)
Dívida líquida	380,1	448,5	18,0%
Patrimônio líquido	304,2	107,8	(64,6%)
Capital total	1.085,0	779,1	(28,2%)

*Disponibilidades: inclui saldo de recebíveis de cartões de terceiros, livres de garantias.

ao mercado de crédito, contribuiu para a melhoria o perfil de dívida com vencimentos de longo prazo.

O saldo de Contas a Receber de Clientes, líquida reduziu 67% entre set/22 e set/23, devido a (i) cessão de carteira totalizando R\$251 milhões em agosto e (ii) volume menor de concessão tanto do produto private label quando empréstimo pessoal. A mesma tendência de redução de carteira também foi observada sequencialmente do encerramento do 2T23 para o final do 3T23.

A menor produção deve-se à menor concessão de novos créditos em função do custo maior de *funding* e da nova política de crédito da Companhia, agora mais conservadora e seletiva em face ao atual cenário de mercado.

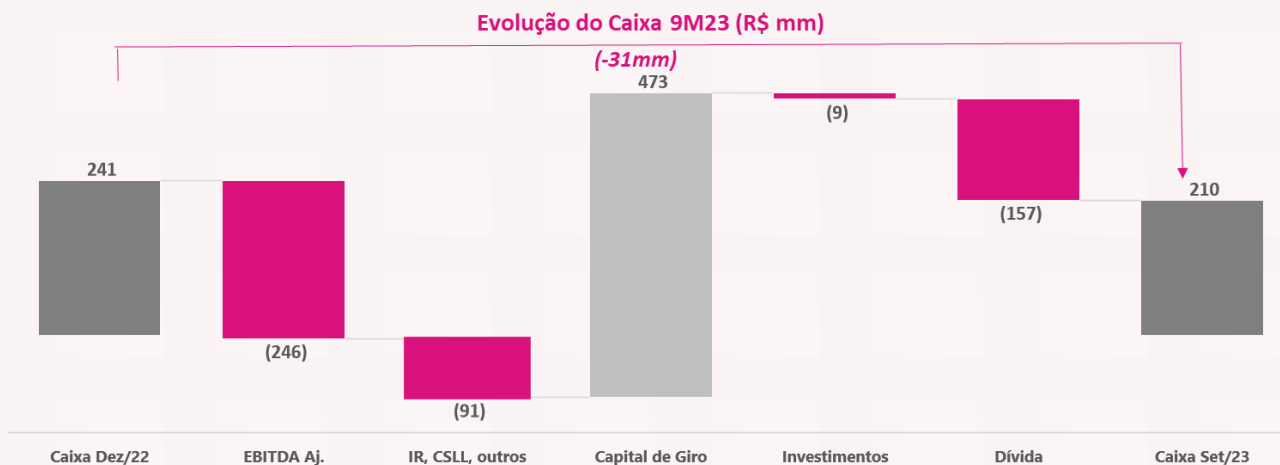
Vale ressaltar que, ao longo do trimestre, a Companhia também colocou maior ênfase em descontos de mercadorias com pagamento à vista (principalmente PIX), o que também contribuiu a redução do saldo da carteira de recebíveis do private label, em linha com a

A dívida líquida da Companhia aumentou em R\$ 68 milhões entre jun/23 e set/23, 18% maior ao longo do terceiro trimestre de 2023, impulsionada pela redução da posição de caixa da Companhia. Durante o 3T23, tivemos uma redução no saldo de dívida bruta consolidada, devido a amortização de dívida tanto na Marisa Lojas quanto no Mbank.

Conforme anunciado em outubro de 2023, como evento subsequente, a Marisa Lojas contratou um empréstimo de R\$65 milhões com prazo de três anos junto ao Banco BTG Pactual S.A. No primeiro momento, apesar de não impactar o endividamento líquido da Companhia, a entrada do novo recurso financeiro que marca o retorno da Marisa Lojas

Fluxo de Caixa

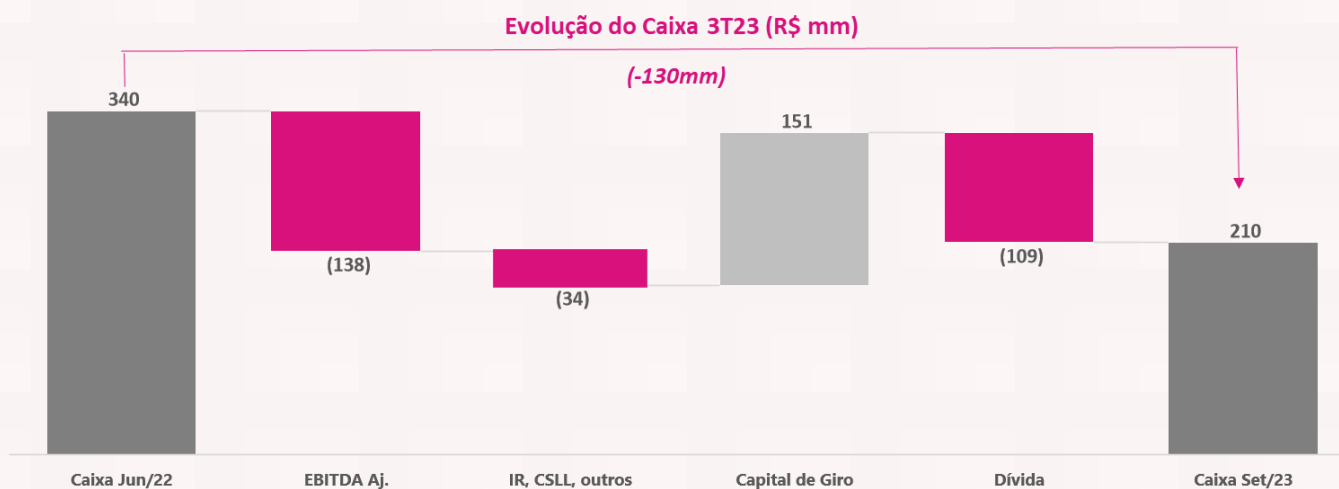
Encerramos os 9M23 com o saldo de caixa relativamente estável comparado ao final dezembro de 2022. Apesar dos desafios financeiros que a Companhia enfrentou durante o período, conseguimos financiar nossos compromissos e pagamentos – apesar do prejuízo operacional e da dificuldade de acesso à recursos de terceiros com o fechamento do mercado de crédito – devido a nossa gestão capital de giro.



No 3T23, tivemos um fluxo de caixa negativo em R\$130 milhões, predominantemente devido ao impacto redução de vendas no resultado operacional (EBITDA).

Vale destacar que, durante o terceiro trimestre de 2023 da Companhia manteve o foco iniciativas de melhoria de capital de giro, que contribuiu positivamente em R\$151 milhões no fluxo de caixa, compensando assim a necessidade de financiar as amortizações de dívidas no curto prazo (foram amortizados aproximadamente R\$110 milhões).

A liberação de capital de giro deve-se principalmente à redução de prazo de além da aceleração no giro de estoque.



RESULTADOS CONSOLIDADOS – R\$ mil

CONSOLIDADO	3T22*	3T23	Var (%)	9M22*	9M23	Var (%)
RECEITA BRUTA	817.998	412.614	(49,6%)	2.517.903	1.861.472	(26,1%)
Receita Bruta - Varejo	689.307	350.466	(49,2%)	2.102.437	1.576.301	(25,0%)
Receita Bruta - MServiços	36.389	5.842	(83,9%)	125.178	74.196	(40,7%)
Receita Bruta - MPagamentos	92.301	56.305	(39,0%)	290.288	210.974	(27,3%)
Tributos s/ Receita	(183.213)	(96.164)	(47,5%)	(560.099)	(422.835)	(24,5%)
Tributos s/ Receita - Varejo	(175.953)	(91.671)	(47,9%)	(536.696)	(405.707)	(24,4%)
Tributos s/ Receita - MServiços	(2.665)	(878)	(67,1%)	(9.211)	(5.454)	(40,8%)
Tributos s/ Receita - MPagamentos	(4.595)	(3.616)	(21,3%)	(14.192)	(11.675)	(17,7%)
RECEITA LIQUIDA	634.785	316.449	(50,1%)	1.957.804	1.438.637	(26,5%)
Receita Líquida - Varejo	513.354	258.796	(49,6%)	1.565.741	1.170.594	(25,2%)
Receita Líquida - MServiços	33.724	4.964	(85,3%)	115.967	68.743	(40,7%)
Receita Líquida - MPagamentos	87.706	52.690	(39,9%)	276.096	199.300	(27,8%)
CPV	(363.097)	(203.664)	(43,9%)	(1.113.568)	(879.199)	(21,0%)
CPV - Varejo	(253.748)	(132.519)	(47,8%)	(780.413)	(609.575)	(21,9%)
CPV - MServiços	(2.665)	(212)	(92,1%)	(9.211)	(53.856)	484,7%
CPV - MPagamentos	(106.684)	(70.933)	(33,5%)	(323.944)	(215.768)	(33,4%)
LUCRO BRUTO	271.688	112.786	(58,5%)	844.235	559.437	(33,7%)
Lucro Bruto - Varejo	259.606	126.277	(51,4%)	785.328	561.020	(28,6%)
Lucro Bruto - MServiços	31.059	4.752	(84,7%)	106.756	14.886	(86,1%)
Lucro Bruto - MPagamentos	(18.977)	(18.243)	(3,9%)	- 47.848	- 16.469	(65,6%)
Despesas Operacionais	(287.548)	(246.830)	(14,2%)	(865.213)	(816.935)	(5,6%)
Despesas com Vendas - Varejo	(219.292)	(179.023)	(18,4%)	(667.541)	(599.975)	(10,1%)
Despesas G&A - Varejo	(41.288)	(46.504)	12,6%	(117.823)	(152.411)	29,4%
Despesas G&A - MServiços	(10.453)	(1.225)	(88,3%)	(29.200)	(16.448)	(43,7%)
Despesas Operacionais - MPagamentos	(16.515)	(20.077)	21,6%	(50.648)	(48.101)	(5,0%)
Outras Despesas e Receitas Oper.	(23.015)	(4.247)	(81,5%)	(52.460)	834	(101,6%)
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	(18.666)	(8.205)	(56,0%)	(38.778)	2.896	n.s.
Outras Despesas e Receitas Oper. - MServiços	(5.272)	(10.365)	96,6%	(14.591)	(18.096)	24,0%
Outras Despesas e Receitas Oper. - MPagamentos	923	14.324	n.s.	909	16.035	n.s.
- Depreciação e Amortização	(16.884)	(5.293)	(68,7%)	(52.423)	(33.786)	(35,6%)
Lucro Operacional antes do Result. Fin.	(55.760)	(143.583)	157,5%	(125.861)	(290.449)	130,8%
- Financeiras, Líquidas	(66.500)	(52.792)	(20,6%)	(154.326)	(144.029)	(6,7%)
Lucro antes do IR e CS	(122.260)	(196.376)	60,6%	(280.187)	(434.477)	55,1%
- Imposto de Renda e Contribuição Social	20.211	(10)	(100,0%)	52.601	25.718	(51,1%)
Lucro Líquido	(102.049)	(196.385)	92,4%	(227.586)	(408.759)	79,6%

(*) As Demonstrações de Resultados (DRE) referentes ao 3T22 e 9M22 - foram reapresentadas, de modo a corrigir determinados lançamentos.

OBS: A DRE apresentada de forma gerencial, reclassificando certos lançamentos de despesas operacionais conforme a contabilidade IFRS 16. Os números de consideram a cisão da MCartões retroativamente que dentro dos resultados da MServiços.

BALANÇO PATRIMONIAL – R\$ mil

Balanco Patrimonial (R\$ milhares)							
ATIVO (R\$ milhares)	dez/ 22	set/ 23	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	dez/ 22	set/ 23	Var (%)
CIRCULANTE	1.572.060	978.950	(37,7%)	CIRCULANTE	1.441.183	1.307.954	(9,2%)
Caixa e equivalentes de caixa	241.233	210.083	(12,9%)	Fornecedores	476.880	473.659	(0,7%)
Títulos e valores mobiliários	62.507	8.547	(86,3%)	Fornecedores Convênio	69.484	-	n.s.
Instrumentos Financeiros	-	260	n.s.	Empréstimos e financiamentos	470.824	411.745	(12,5%)
Contas a receber de clientes	617.050	247.641	(59,9%)	Financiamento por Arrendamento	113.351	121.485	7,2%
Estoques	384.560	158.820	(58,7%)	Salários, provisões e contr. sociais	71.826	68.292	(4,9%)
Impostos a recuperar	223.866	209.713	(6,3%)	Impostos a recolher	89.768	40.385	(55,0%)
				Instrumentos financeiros	1.128	-	n.s.
				Aluguéis a pagar	31.137	15.850	(49,1%)
				Imp. Renda e Cont. Social	4.449	4.282	(3,8%)
				Receita diferida	14.213	2.263	(84,1%)
				Outras obrigações	98.123	169.993	73,2%
NÃO CIRCULANTE	1.532.892	1.500.738	(2,1%)	NÃO CIRCULANTE	1.146.585	1.063.930	(7,2%)
Contas a receber de clientes	13.594	2.441	(82,0%)	Empréstimos e financiamentos	403.787	259.562	(35,7%)
IR e CSLL diferidos	70.778	96.670	36,6%	Financiamento por Arrendamento	475.760	530.453	11,5%
Impostos a recuperar	536.407	553.235	3,1%	Instrumentos financeiros	795	-	n.s.
Outros créditos	2.307	11.722	408,1%	Receita diferida	47.703	12.677	(73,4%)
Depósitos judiciais	145.151	147.510	1,6%	Provisão p/ litígios e demandas judiciais	208.839	260.738	24,9%
Títulos e valores mobiliários	64.628	3.540	(94,5%)	Outras obrigações	9.701	500	(94,8%)
Imobilizado	86.041	74.436	(13,5%)				
Intangível	77.854	65.158	(16,3%)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	517.184	107.804	-79,2%
Ativo de Direito de Uso	536.132	546.026	1,8%	Capital social	1.694.928	1.694.928	0,0%
				Ações em Tesouraria	(1.174)	(1.241)	5,7%
				Reserva de opção de ações	19.779	19.169	(3,1%)
				Outros resultados abrangentes	(62)	-	n.s.
				Lucros acumulados	(1.196.287)	(1.605.052)	34,2%
TOTAL DO ATIVO	3.104.952	2.479.688	(20,1%)	TOTAL DO PASSIVO E PL	3.104.952	2.479.688	(20,1%)

n.s. - não significativa

FLUXO DE CAIXA INDIRETO

	dez- 21 a set- 22	dez- 22 a set- 23
Prejuízo/ lucro líquido do período	(227.586)	(408.765)
Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:	-	-
Depreciação e amortização	52.423	33.788
Depreciação do ativo de direito de uso	148.987	125.946
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	24.986	16.159
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	75.091	(43.522)
Ajuste a valor presente sobre contas a receber de clientes	(17)	(3.512)
(Reversão) provisão para perdas dos estoques e AVP	6.812	1.618
Provisão para perdas do imobilizado e intangível	(60)	(18.817)
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	65.082	90.445
Desconto obtido sobre passivo de arrendamento	(141)	-
Custo residual de contratos de arrendamento encerrados	62	-
Plano de opção de compra de ações (stock option)	1.488	(610)
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	79.964	85.106
Recuperação de impostos federais oriundos da neutralidade fiscal		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(53.200)	(25.925)
Recuperação de DIFAL oriundos da inconstitucionalidade diante da ausência de Lei Complementar	(11.075)	-
Recuperação de PIS e COFINS devido imunidade tributária sobre as vendas na Zona Franca de Manaus	-	(44.992)
Instrumentos Financeiros	2.830	(260)
Provisão para litígios e demandas judiciais	10.983	56.246
(Aumento) redução nos ativos operacionais:		
Contas a receber de clientes	33.156	427.596
Estoques	(57.859)	224.122
Tributos a recuperar	10.306	42.317
Partes relacionadas	-	-
Depósitos judiciais	(7.853)	(2.359)
Instrumentos Financeiros		
Outros créditos	8.903	(110.457)
Aumento (redução) nos passivos operacionais:		
Fornecedores	155.306	(3.221)
Fornecedores convênio	-	(69.484)
Operações de crédito		
Tributos a recolher	(30.776)	(49.383)
Instrumentos Financeiros	(972)	(1.829)
Receita diferida	(5.502)	(46.976)
Salários, provisões e encargos sociais	20.020	(3.534)
Provisão de litígios e demandas judiciais	(4.935)	(4.347)
Aluguéis a pagar	(3.514)	(15.287)
Outras obrigações	(43.928)	62.669
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	248.981	312.732
Imposto de renda e contribuição social pagos	(6.098)	(166)
Juros pagos	(58.719)	(48.095)
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	184.164	264.471
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(52.277)	108.219
Aquisição de imobilizado	(12.656)	(3.103)
Aquisição de ativo intangível	(44.321)	(3.726)
Títulos e valores mobiliários	4.700	115.048
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(210.580)	(403.840)
Captação de empréstimos e financiamentos	383.179	113.135
Amortização de empréstimos e financiamentos	(468.856)	(307.002)
Amortização do Financiamento por arrendamento	(202.543)	(163.458)
Amortização de obrigações com risco sacado	(99.621)	(46.448)
Aumento de Capital	179.773	-
Gastos com emissão de ações	(2.448)	-
Ações em tesouraria	(64)	(67)
VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES	(78.693)	(31.150)
No início do exercício	261.974	241.233
No fim do exercício	183.281	210.083

ANEXOS

Conciliação do EBITDA - Consolidado

EBITDA Ajustado Total (R\$mm)	3T22*	3T23	Var (%)	9M22*	9M23	Var (%)
LUCRO LÍQUIDO	(102,0)	(196,4)	92,4%	(227,6)	(408,8)	79,6%
(+) Imposto de Renda e CSLL	(20,2)	0,0	(100,0%)	(52,6)	(25,7)	(51,1%)
(+) Financeiras, Líquidas	66,5	52,8	(20,6%)	154,3	144,0	(6,7%)
(+) Depreciação e Amortização	16,9	5,3	(68,7%)	52,4	33,8	(35,6%)
EBITDA AJUSTADO EX-IFRS 16	(38,9)	(138,3)	255,7%	(73,4)	(256,7)	249,5%
EBITDA Varejo	(29,9)	(109,1)	264,9%	(67,8)	(193,4)	185,3%
EBITDA MPagamentos	(7,2)	(24,9)	244,7%	(10,8)	(43,7)	303,0%
EBITDA Mserviços + Eliminações Intercompany	(1,8)	(4,3)	145,2%	5,2	(19,6)	n.s.
(+/-) Despesas de reestruturação	-	15,7	n.s.	-	135,9	n.s.
EBITDA Pró Forma	(38,9)	(122,6)	215,3%	(73,4)	(120,8)	64,4%
(+) Plano de opção de compra de ações	1,0	-		1,8	-	
(+) Baixa de ativo imobilizado	-	-		4,6	-	
(-) Crédito de PIS/COFINS anos anteriores	-	6,0		(10,0)	(33,2)	
(+) Processos ICMS e atualização monetária	-	-		-	15,9	
EBITDA ADJUSTADO PRÓ-FORMA RECORRENTE**	(37,9)	(116,6)	207,9%	(77,1)	(138,1)	79,1%

(*) As Demonstrações de Resultados (DRE) referentes ao 3T22 e 9M22 foram reapresentadas, de modo a corrigir determinados lançamentos.

(**) Observação: Crédito tributário de recuperação de PIS/COFINS devido à sentença favorável concedendo imunidade tributária sobre as vendas na Zona Franca de Manaus. Processos ICMS é referente a provisão para contingência tributária do processo de ICMS sobre importados de 2006.

Resultados Operacionais – MPagamentos

MPagamentos (R\$ mm)	3T22	3T23	Var (%)	9M22	9M23	Var (%)
Cartão Private Label						
Receita de Juros Líquida de Funding	38,4	9,8	(74,6%)	131,2	80,1	(38,9%)
Receita de Serviços Financeiros	0,5	21,2	n.s.	(3,0)	24,8	(932,2%)
Perda Líquida de Recuperações	(44,5)	(30,4)	(31,8%)	(138,6)	(107,6)	(22,4%)
Mg. de Contribuição - Private Label	(5,6)	0,6	n.s.	(10,4)	(2,7)	(74,1%)
Empréstimo Pessoal						
Receita de Juros do EP, Líq. de Funding	29,7	4,5	(84,9%)	97,2	43,4	(55,4%)
Perda Líquida de Recuperações	(13,0)	(20,5)	56,9%	(43,4)	(43,4)	(0,1%)
Margem de Contribuição - EP	16,6	(16,0)	n.s.	53,9	0,0	n.s.
Custos e Despesas Operacionais	(18,2)	(9,5)	(48,0%)	(54,3)	(41,0)	(24,5%)
EBITDA MPagamentos	(7,2)	(24,9)	244,7%	(10,8)	(43,7)	n.s.

n.s. - não significativa

Os resultados da MPagamentos apresentados abaixo refletem cisão de MServiços que ocorreu em junho de 2023. Para efeito de comparabilidade, o EBITDA foi ajustado retroativamente para excluir os resultados da MServiços da MPagamentos.

Outros Destaques

Destaques Operacionais	3T22	3T23	Var (%)
Número Total de Lojas - final do período	344	245	(28,8%)
Área de Vendas ('000 m²) - final do período	376,7	279,5	(25,8%)
Área de Vendas ('000 m²) - média do período	376,7	281,9	(25,2%)
Ticket Médio			
Marisa	135,8	129,2	(4,9%)
Private Label	190,0	165,2	(13,0%)
Cartão Private Label (*)			
Contas ativas (mil contas)	2.047	1.585	(22,6%)
Participação dos Cartões Mbank nas Vendas de Varejo	36,6%	25,1%	(11,5 p.p.)
Cartão Private Label	31,9%	25,1%	(6,8 p.p.)
Cartão Co-Branded	4,7%		(4,7 p.p.)

Equipe de RI:

João Nogueira Batista

Renata Coutinho

Jéssica Pinheiro

Victor Caruzzo

dri@marisa.com.br

NOTAS DE RESSALVA: As afirmações contidas nesta apresentação relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da MARISA LOJAS S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

marisa