



RESULTADOS 1S23 e 2T23

Call de Resultados: 10/agosto às 14h (Brasília) / 13h (EST)

Link de acesso: [Clique aqui](#)

ID do webinar: 831 1572 2564

Equipe de RI:

João Nogueira Batista | Renata Coutinho | Jéssica Pinheiro | Victor Caruzzo
dri@marisa.com.br

São Paulo, 9 de agosto 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 2º trimestre de 2023 (2T23) e 1º semestre de 2023 (1S23). 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 2T23



Conclusão do **Plano de Eficiência Operacional** (adequação do parque de lojas) e de Otimização de SG&A



EBITDA 2T23 “proforma” de R\$24 mm consolidado e R\$53 mm varejo, assim como positivo no consolidado semestral



Redução da dívida líquida consolidada em R\$81 milhões e melhoria no prazo médio da dívida



Rentabilização do canal Digital – EBITDA positivo resultado de reestruturação completa do canal com virada do capital de giro antes negativo e redução de despesas



Incremento de 69%, ou +R\$139mm, na posição de caixa consolidada ao longo do 2T23 e **+41% ou R\$98mm, no 1S23**, com saldo final de R\$339 milhões



Melhoria de capital de giro com otimização de estoques e aceleração de giro (+19,6% a/a) impulsionando geração de caixa – em linha com a estratégia de maior disciplina de capital



MBank: estabilidade na margem de contribuição (a/a) do nosso produto core – cartão Private Label – e redução significativa -34% em perdas líquidas do PL, resultado de estratégia restritiva de concessão protegendo a saúde da carteira

Destaques (Pró-Forma) Consolidado

Apresentamos abaixo uma visão “pró-forma” da demonstração de resultados, assumindo que o plano de otimização operacional estivesse implementado desde janeiro de 2023. Os resultados pró-forma expurgam as (1) despesas operacionais relativas à reestruturação com o encerramento de 88 lojas; (2) despesas com consultorias e (3) economias na estrutura corporativa – esta última já implementada, porém capturadas a partir do 3T23.

CONSOLIDADO	2T22*	2T23	Plano de Otimização 2T23	Pró-Forma 2T23	Var a/a (%)	1S22*	1S23	Plano de Otimização 1S23	1S23 Pró-Forma	Var a/a (%)
RECEITA LIQUIDA	740.411	555.130		555.130	(25,0%)	1.323.019	1.125.464		1.125.464	(14,9%)
LUCRO BRUTO	319.368	222.248		222.248	(30,4%)	572.547	449.928		449.928	(21,4%)
Margem Bruta	43,1%	40,0%		40,0%	(3,1) p.p.	43,3%	40,0%		40,0%	(3,3) p.p.
Despesas Operacionais	(291.723)	(290.033)	60.313	(229.720)	(21,3%)	(577.664)	(571.764)	120.238	(451.526)	(21,8%)
Despesas com Vendas - Varejo	(224.313)	(205.230)	40.155	(165.075)	(26,4%)	(448.593)	(421.456)	88.574	(332.882)	(25,8%)
Despesas G&A - Varejo	(40.594)	(60.621)	20.158	(40.463)	(0,3%)	(76.535)	(105.856)	31.664	(74.192)	(3,1%)
Despesas G&A - Mbank	(26.816)	(24.182)		(24.182)	(9,8%)	(52.536)	(44.452)		(24.182)	(54,0%)
Outras Despesas e Receitas Oper.	(16.750)	31.060		31.060	(285,4%)	(29.445)	3.463		3.463	(111,8%)
EBITDA Consolidado	10.895	(36.725)	60.313	23.588	116,5%	(34.563)	(118.373)	120.238	1.866	n.s.
- Depreciação e Amortização	(17.456)	(13.661)		(13.661)	(21,7%)	(35.539)	(28.493)		(13.661)	
Lucro Operacional antes do Result. Fin.	(6.561)	(50.386)	60.313	9.928	(251,3%)	(70.101)	(146.866)	120.238	(26.628)	(62,0%)
- Financeiras, Líquidas	(55.584)	(30.179)		(30.179)	(45,7%)	(87.826)	(91.236)		(30.179)	(65,6%)
Lucro antes do IR e CS	(62.146)	(80.565)	60.313	(20.251)	(67,4%)	(157.927)	(238.101)	120.238	(117.863)	(25,4%)
- Imposto de Renda e Contribuição Social	27.326	17.156		17.156	(37,2%)	32.390	25.727		17.156	(47,0%)
Lucro Líquido	(34.819)	(63.408)	60.313	(3.095)	(91,1%)	(125.537)	(212.374)	120.238	(92.136)	(26,6%)

n.s. - não significativo

(*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 2T22 foi reapresentada, de modo a corrigir determinados lançamentos.

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

Mensagem Da Administração

O primeiro semestre da Marisa Lojas foi marcado pela execução assertiva e acelerada do plano de reestruturação ambicioso e desafiador que foi desenhado. Muitos, com razão, poderiam desconfiar. Mesmo sem contar com nenhum dinheiro novo (exceto para capitalização dos serviços financeiros), fomos capazes de enfrentar os desafios, mesmo num ambiente de adversidades que o setor de vestuário – e o varejo como um todo – vem enfrentando em 2023. Neste sentido e sem soberba, podemos dizer que a equipe Marisa teve conquistas notáveis ao longo dos últimos meses.

Concluimos o Plano de Eficiência Operacional, finalizando o processo de adequação do parque de lojas, com encerramento de 88 lojas. Além disso, fomos capazes de reduzir R\$ 35 mm em despesas de pessoal e gerais. Negociamos com nossos fornecedores e proprietários de imóveis, que demonstraram sua parceria no momento que precisávamos.

E seguimos focados na racionalização de despesas para o segundo semestre do ano – quando iremos implementar a otimização dos serviços de terceiros e outras despesas. A Companhia permanece com um parque de 246 lojas em operação tendo presença em todos os estados da federação e concentrará seu foco em maximizar a produtividade e resultado operacional das mesmas, com suporte do braço digital e inovações no modelo operacional.

Para facilitar a compreensão e análise dos nossos números, produzimos um proforma dos resultados

do 2T23 e 1S23, expurgando os impactos não recorrentes que as ações de reestruturação tiveram em nossos números (despesas com fechamento de lojas, redução de pessoal etc.). Nossos comentários baseiam-se nesse proforma e as demonstrações societárias estão no anexo. Acreditamos que nossa estratégia foi necessária para retomarmos um crescimento de forma mais eficiente e sustentável, com disciplina de capital. Assim, esperamos ter destravado algumas frentes de crescimento para nossos negócios, tanto do varejo quanto de serviços financeiros.

Em termos de resultados, nossa operação de varejo sofreu impacto na receita tanto do fechamento de um número expressivo de lojas, quanto em termos de crescimento orgânico pelos desafios de vendas da coleção de inverno devido a temperaturas menos frias que o normal. Como consequência do efeito climático e da readequação de estoques para o novo tamanho da operação de lojas físicas, nossa margem bruta do varejo veio abaixo da média apresentada ao longo dos últimos trimestres e ano contra ano. Vale destacar que, apesar da pressão no lucro bruto, conseguimos acelerar nosso giro de estoque em ~20% ano contra ano, aliviando também o efeito no caixa. Nosso EBITDA do varejo também incluiu despesas não-recorrentes referentes a consultorias e reestruturação. Expurgando os impactos do plano de otimização operacional nosso EBITDA proforma do varejo atingiu R\$53 milhões e R\$46 milhões no 2º trimestre e 1º semestre de 2023, respectivamente. Disciplina de capital é tão ou mais importante que margem bruta per se.

Visando a rentabilização e saúde dos nossos negócios, as estratégias implementadas tanto para nosso canal Digital quanto o MBank tem surtido efeitos positivos. A principal sendo redução de custos e despesas, maior eficiência e diminuição de perdas, mesmo que signifique desaceleração de receita no curto prazo.



Vale destacar também nossa posição de caixa consolidada, que teve um incremento de R\$ 139 milhões no trimestre, resultado de uma aceleração no nosso giro de estoque e da redução no prazo de contas a receber.

Em relação ao canal Digital, optamos por focar em rentabilidade, reduzindo despesas de mídia com baixo retorno, além da revisão de sortimento e *pricing*, encerramento das operações *marketplace in*, Sou Sócia, vendas por Whatsapp, e redução de custos logísticos e diversas despesas operacionais. Também aumentamos significativamente a participação do *Ship From Store* nas vendas do canal digital, o que contribuiu para a otimização do estoque da Companhia melhorando o giro.



O resultado operacional do MBank, nosso braço de serviços financeiros, já demonstra efeitos positivos do maior rigor para concessão de crédito ao consumidor adotados, desde o início de 2023 – com a redução de perdas líquidas, principalmente referentes ao cartão PL Marisa e menores despesas operacionais. Ao longo do 2T23, também observamos reduções nos saldos de carteiras vencidas, que devem-se refletir positivamente no resultado do Mbank a partir do 3T23.

Ao longo do semestre, também avançamos na reorganização operacional e societária do MBank, com a remodelagem do compartilhamento de custos e receitas entre a M PAGAMENTOS e a Marisa Lojas. Também foi homologada pelo Banco Central do Brasil a cisão parcial da MCARTÕES (agora M Serviços), que passou a apenas administrar o balcão de serviços da Marisa. O MPAGAMENTOS passou a concentrar todas as atividades de serviços financeiros, assim atuando de forma mais direta e transparente nas operações de financiamento aos clientes do Grupo.

Adicionalmente, o MBank deverá receber mais um aporte de recursos, desta feita pela Marisa Lojas, de R\$ 30 milhões até o final de agosto de 2023, em complemento aos R\$90 milhões capitalizados em abril, no âmbito do Plano de Regularização aprovado pelo Bacen.

Em termos de liderança, anunciamos em 1º de agosto que o Conselho de Administração da Marisa elegeu o Daniel Charleaux Roque como Diretor Executivo Comercial. Talento da casa desde 2020, o executivo tem sido peça chave na transformação comercial da Companhia e sua eleição representa também o fim da reformulação da gestão, com um time essencialmente formado por pratas da casa e diverso.

Por fim, agradecemos novamente o apoio e confiança de todos os nossos parceiros de negócio, colaboradores e acionistas que estiveram – e continuam – ao nosso lado durante a execução do processo de reestruturação operacional e financeira da Marisa Lojas. Nossa Administração está comprometida em continuar executando um plano de geração de valor sustentável para nossos *stakeholders*, sempre mantendo padrões elevados de governança.

João Nogueira Batista
Diretor Presidente

Roberta Ribeiro Leal
CFO

Alexandre Abreu de Andrade
COO

Daniel Charleaux Roque
CCO

RESULTADOS – VAREJO

DRE VAREJO	2T22*	2T23	Plano de Otimização 2T23	Pró-Forma 2T23	Var a/a (%)	1S22*	1S23	Plano de Otimização 1S23	1S23 Pró-Forma	Var a/a (%)
RECEITA BRUTA	806.261	632.834		632.834	(21,5%)	1.391.945	1.224.000		1.224.000	(12,1%)
S.S.S. (Lojas Físicas)	28,7%	-12,7%		-12,2%		39,2%	-4,3%		-4,0%	
RECEITA LIQUIDA	599.258	469.907		469.907	(21,6%)	1.034.032	910.376		910.376	(12,0%)
CPV	(297.816)	(246.356)		(246.356)	(17,3%)	(526.665)	(468.629)		(468.629)	(11,0%)
LUCRO BRUTO	301.441	223.551		223.551	(25,8%)	507.367	441.746		441.746	(12,9%)
Margem Bruta	50,3%	47,6%		47,6%	(2,7%)	49,1%	48,5%		48,5%	(0,5%)
Despesas Operacionais	(264.907)	(265.851)	60.313	(205.538)	(22,4%)	(525.127)	(527.313)	120.238	(407.074)	(22,5%)
Despesas com Vendas	(224.313)	(205.230)	40.155	(165.075)	(26,4%)	(448.593)	(421.456)	88.574	(332.882)	(25,8%)
Despesas G&A	(40.594)	(60.621)	20.158	(40.463)	(0,3%)	(76.535)	(105.856)	31.664	(74.192)	(3,1%)
Outras Despesas e Receitas Oper.	(10.963)	35.163		35.163	(420,7%)	(20.111)	11.214		11.214	(155,8%)
EBITDA VAREJO	25.571	(7.137)	60.313	53.176	108,0%	(37.872)	(74.353)	120.238	45.886	n.s.
- Depreciação e Amortização	(15.676)	(12.444)		(12.444)	(20,6%)	(31.885)	(25.582)		(25.582)	(19,8%)
Lucro Operacional antes do Result. Fin.	9.895	(19.580)	60.313	40.733	311,6%	(69.757)	(99.935)	120.238	20.304	(129,1%)
- Financeiras, Líquidas	(39.622)	(20.918)		(20.918)	(47,2%)	(72.489)	(70.327)		(70.327)	(3,0%)
Lucro antes do IR e CS	(29.727)	(40.498)	60.313	19.815	(166,7%)	(142.246)	(170.261)	120.238	(50.023)	(64,8%)
- Imposto de Renda e Contribuição Social	(168)	(18)		(18)	(89,0%)	(416)	(198)		(198)	(52,5%)
Lucro Líquido	(29.894)	(40.516)	60.313	19.797	(166,2%)	(142.662)	(170.459)	120.238	(50.220)	(64,8%)

n.s. - não significativo

(*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 2T22 foi reapresentada, de modo a corrigir determinados lançamentos.

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

No 2T23, nossa receita líquida no varejo alcançou R\$ 469,9 milhões, 21,6% abaixo do 2T22, impactada pelo fechamento de 88 lojas no primeiro semestre de 2023 e 10 lojas em dezembro de 2022, além de uma base de comparação bastante elevada do 2T22, quando havia apresentado um crescimento acelerado por temperaturas mais frias em 2022, impulsionando as vendas da coleção de inverno no ano anterior. As vendas no semestre, em termos de mesmas lojas, ficaram levemente abaixo do patamar do ano anterior, enquanto as vendas totais foram impactadas pelas lojas encerradas.

Lojas Físicas

A receita bruta de lojas físicas atingiu R\$588,7 milhões, 19,6% abaixo do 2T22, impactado pelo encerramento de lojas no último ano e redução no SSS de lojas físicas de 12,7% (considerando o fechamento faseado de lojas ao longo do trimestre). Assumindo a exclusão de lojas encerradas do cálculo mesmas lojas para 100% do período 2T23, o SSS teria reduzido 12,2%.

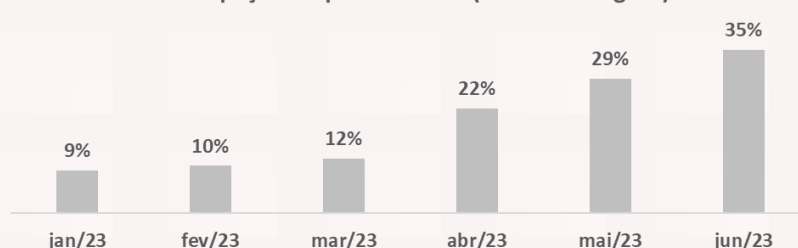
A Companhia encerrou o 2T23 com um total de 246 lojas após a readequação do parque de lojas. Das 88 lojas encerradas em 2023, 4 haviam sido encerradas no primeiro trimestre.

Canal Digital

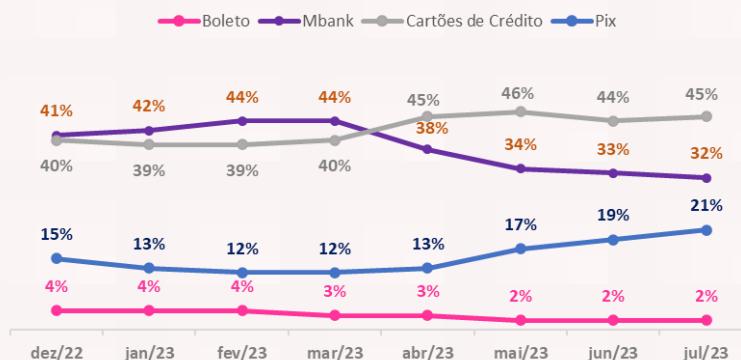
O faturamento com vendas no canal digital (*website*, *App* e *marketplace*) diminuiu 49,3% devido à estratégia de rentabilização dessa operação que iniciamos no 1T23. Em linha com a estratégia de rentabilização do canal, encerramos o 2T23 com a participação do Digital no faturamento de varejo no patamar de 6,0% versus 9,1% no 2T22, enquanto no semestre a participação acumulada foi de 6,6%.

O aumento da participação do *Ship From Store* ("SFS") nas vendas do canal digital pulou de 9% para 35% nos primeiros 6 meses do ano. Esta evolução contribuiu para a estratégia de otimização de estoque e melhoria de giro da Companhia. Ao longo do período, ampliamos o SFS para 17 lojas novas e desabilitamos 9 unidades do parque de lojas remanescente, tornando a operação mais eficiente e rentável.

Participação Ship From Store (% vendas Digital)



Melhoramos o prazo de recebimento no canal Digital com incentivos de pagamento via PIX, revisão do parcelamento, do valor da parcela mínima e da isenção de carência.



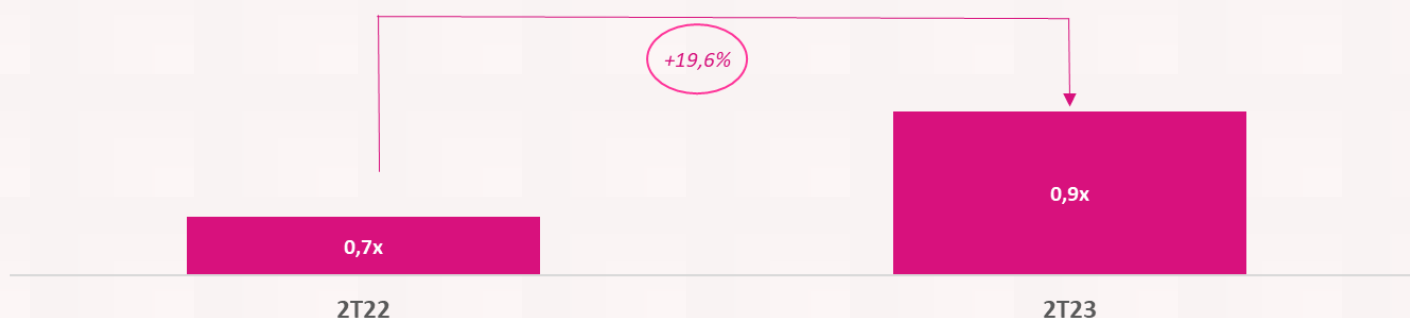
Lucro Bruto, Margem Bruta e Estoques

O lucro bruto no Varejo totalizou R\$ 224 milhões, 26% abaixo ano contra ano e redução de margem bruta em 2,7 p.p., atingindo 47,6%. A margem bruta foi 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 trimestre concomitante com o início de vendas da coleção de inverno a partir de abril. No 1S23, a margem bruta atingiu 48,5%, levemente abaixo do 1S22 (-0,5p.p.).

Em termos de fatores não-recorrentes específicos à Companhia, com o fechamento de lojas concentradas no 2T23, fizemos remarcações mais agressivas para adequar o estoque à proporção do parque de lojas remanescente. Além disso, com a demanda mais fraca devido ao impacto de temperaturas na performance de vendas mesmas lojas, optamos por antecipar as liquidações de produtos de inverno para o início de junho, o que também impactou a nossa margem bruta.

Vale ressaltar que nosso giro de estoque reagiu positivamente à estratégia de *markdowns*, acelerando 19,6% contra o 2T22. Consideramos a resposta do giro às remarcações 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, consequentemente, no nosso caixa.

Giro de Estoque*



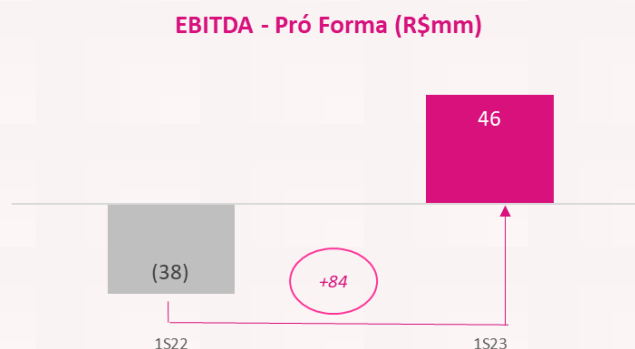
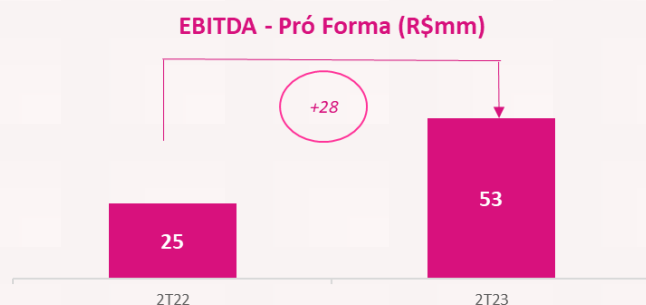
*Cálculo de giro com base no custo de mercadorias vendidas (varejo) sobre saldo financeiro de estoque médio do período.

Ao longo dos últimos anos, como parte da estratégia de gestão de estoques, a Companhia vem mantendo níveis de estoques mais baixos e aumentando o giro, apoiando a expansão de margem bruta com a redução de *markdowns*.

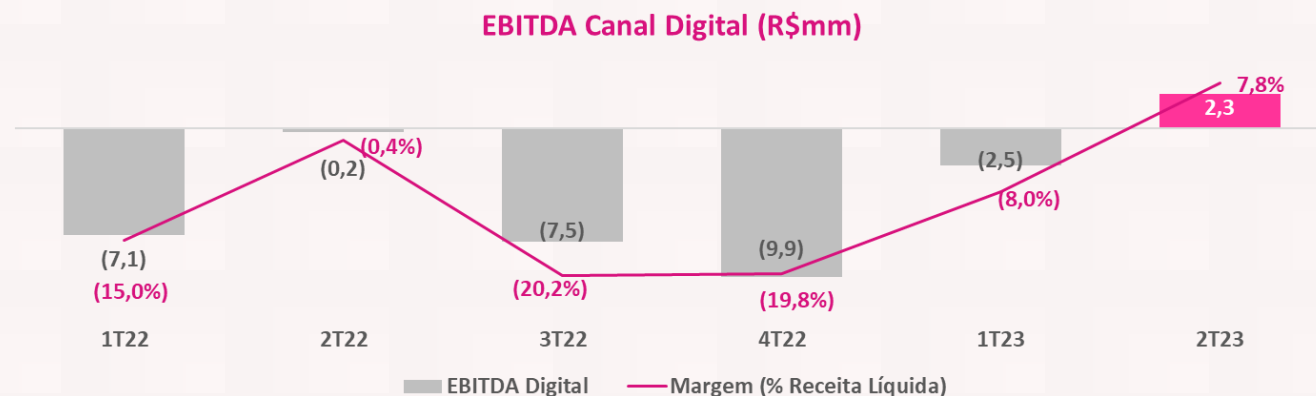
EBITDA Pró-Forma Varejo

O EBITDA pró-forma ajustado da operação de varejo totalizou R\$53 milhões, 108% acima do 2T22, excluindo R\$60 milhões de despesas decorrentes do plano de otimização operacional referentes às despesas de lojas descontinuadas, consultorias e economias na estrutura corporativa. O EBITDA varejo também teve um impacto positivo da recuperação de PIS/COFINS devido à sentença favorável concedendo imunidade tributária sobre as vendas na Zona Franca de Manaus de R\$ 33 milhões.

No semestre, o EBITDA pró-forma foi R\$46 milhões, um incremento de R\$84 milhões ano contra ano, revertendo o resultado negativo do 1S22.



Reversão de EBITDA - Canal Digital



Conforme apresentado nos resultados do 1T23, as iniciativas de rentabilização do canal Digital incluíram a racionalização do investimento em marketing, garantindo uma relação mais eficiente entre a despesa e o lucro bruto, além de revisão de políticas de frete. Pelo segundo trimestre consecutivo, vimos uma evolução no EBITDA do canal em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e obtivemos um EBITDA positivo, pela primeira vez, após vários trimestres.

RESULTADOS – Mbank

Mbank (R\$ mm)	2T22	2T23*	Var (%)	1S22	1S23*	Var (%)
Cartão Private Label						
Receita de Juros Líquida de Funding	44,4	33,9	(23,5%)	93,6	71,0	(24,1%)
Receita de Serviços Financeiros	29,4	18,0	(38,7%)	56,7	42,2	(25,6%)
Perda Líquida de Recuperações	(61,2)	(40,5)	(33,8%)	(104,1)	(77,1)	(25,9%)
Mg. de Contribuição - Private Label	12,5	11,5	(8,6%)	46,1	36,1	(21,9%)
Empréstimo Pessoal						
Receita de Juros do EP, Líq. de Funding	29,8	12,3	(58,9%)	67,6	36,2	(46,4%)
Perda Líquida de Recuperações	(14,8)	(9,4)	(36,6%)	(30,3)	(22,9)	(24,6%)
Margem de Contribuição - EP	15,0	2,9	(81,0%)	37,2	13,3	(64,1%)
Mg. Contribuição Cartão Co-Branded	17,0	0,0	(99,8%)	33,9	7,2	(78,9%)
Custos e Despesas Operacionais	(59,2)	(43,9)	(25,8%)	(113,7)	(100,8)	(11,4%)
EBITDA Mbank	(14,6)	(29,6)	102,4%	3,6	(44,2)	n.s.

n.s. - não significativa

* Resultados do Mbank refletem cisão de M Cartões em junho de 2023. EBITDA do semestre considera 5 meses de resultados do conglomerado + 1 mês (junho) ex-MCartões.

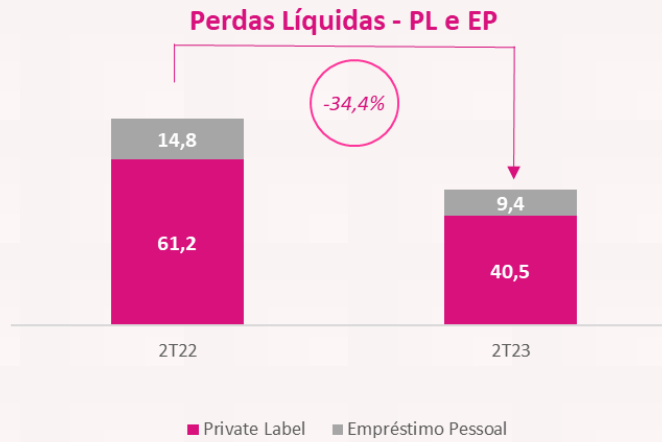
Margem de Contribuição – Private Label e Empréstimo Pessoal

A margem de contribuição do produto *Private Label* (“PL”) manteve-se praticamente estável comparada ao 2T22. A perda de receita foi mitigada pela redução em perdas líquidas. Observamos também uma redução no custo de *funding* do PL, líquido de aplicações, devido ao aumento de rendimentos das aplicações financeiras após a entrada da capitalização dos acionistas controladores no Mbank.

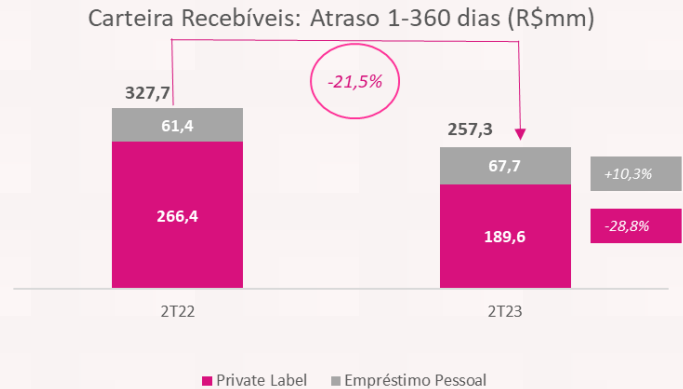
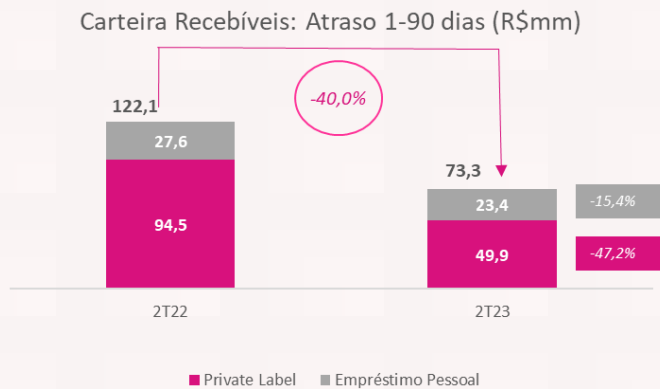
Lembramos que nossa política de concessão de crédito do MBank tem sido mais criteriosa e seletiva desde o 2º semestre de 2022, face ao risco maior de inadimplência. Enxergamos esta estratégia como bastante acertada e necessária, em termos de controle de perdas – conforme demonstrado pelos resultados – apesar de impactar a produção de crédito e o crescimento de receita. A receita do PL também sofreu impacto do fechamento de lojas, reduzindo a disponibilidade e balcões para venda de produtos financeiros.

A redução na margem de contribuição do Empréstimo Pessoal (“EP”) reflete nossa estratégia de desaceleração do produto visando focar no cartão PL.

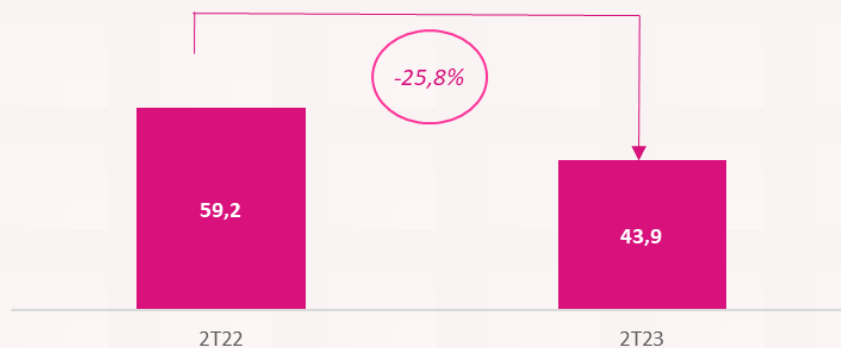
Destacamos que o nível de perdas líquidas para ambos os produtos (PL e EP) reduziram de forma relevante, em 34% e 37%, respectivamente, refletindo uma melhoria na qualidade dos clientes que temos observado desde 1T23.



As políticas de crédito mais restritiva combinada com as ações de cobrança refletem uma melhora nos indicadores operacionais de saúde do portfólio de crédito.



Custos e Despesas Operacionais Mbank (R\$mm)



EBITDA Mbank

Apesar do nosso foco em rentabilidade e prevenção de perdas, refletidas na melhoria do nível de perdas líquidas, a redução no patamar de receitas impactou o EBITDA do Mbank quando comparado o 2T22. Acreditamos que as estratégias implementadas nos ajude a mitigar o impacto de um cenário macroeconômico e de crédito ainda desafiador e nos darão suporte para entregar melhorias nos resultados ao longo dos próximos trimestres.

Resultados Operacionais Consolidados

Conciliação do EBITDA Consolidado (Realizado)

EBITDA Ajustado Total (R\$m)	2T22*	2T23	Var (%)	1S22*	1S23	Var (%)
LUCRO LÍQUIDO	(34,8)	(63,4)	n.s.	(125,5)	(212,4)	69,2%
(+) Imposto de Renda e CSLL	(27,3)	(17,2)	(37,2%)	(32,4)	(25,7)	(20,6%)
(+) Financeiras, Líquidas	55,6	30,2	(45,7%)	87,8	91,2	3,9%
(+) Depreciação e Amortização	17,5	13,7	(21,7%)	35,5	28,5	(19,8%)
EBITDA AJUSTADO EX-IFRS 16	11,0	(36,7)	n.s.	(34,3)	(118,3)	n.s.
(+) Reclassificação de Capex	8,0			19,0		
(-) Créditos tributários		(33,5)		(10,0)	(33,5)	
(+) Processos ICMS e atualização monetária					18,3	
(+) Consultorias de reestruturação		11,2			13,6	
(+) Outras despesas	0,4			5,3	9,1	
Itens Não-recorrentes	8,4	(22,4)	n.s.	14,3	7,4	(48,0%)
(+/-) Margem de contribuição lojas descontinuadas	(5,4)	22,4	n.s.	6,1	33,4	n.s.
EBITDA AJUSTADO RECORRENTE**	14,0	(36,7)	n.s.	(13,9)	(77,5)	n.s.

(*) As Demonstração de Resultados (DRE) referentes ao 2T22 e 1S22 foram reapresentadas, de modo a corrigir determinados lançamentos.

(**) Observação: os ajustes ao EBITDA recorrente acima desconsideram as economias de redução de estrutura assumidas no cenário Pró-Forma apresentado no início deste relatório – pois a redução de estrutura foi concluída em julho de 2023 e as economias deverão serão realizadas a partir do 3T23. 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.

Resultado Financeiro Líquido

Despesas e Receitas Financeiras - R\$ mm	2T22*	2T23	Var (%)	1S22	1S23	Var (%)
Despesas Financeira (**)	(82,5)	(78,7)	(4,6%)	(139,0)	(177,7)	27,9%
Despesa com juros e Correção Monetária	(9,3)	(9,4)	0,3%	(19,8)	(19,1)	(3,7%)
AVP	(23,1)	(18,6)	(19,2%)	(40,4)	(45,6)	12,8%
Instrumentos Financeiros e outros	(33,3)	(21,1)	(36,6%)	(43,5)	(52,0)	19,6%
Impacto IFRS 16	(16,8)	(29,6)	76,2%	(35,3)	(61,1)	73,1%
Receitas Financeiras	13,6	23,4	71,7%	25,7	38,3	48,8%
Resultado Financeiro Líquido	(68,9)	(55,3)	(19,7%)	(113,3)	(139,4)	23,1%
Ajustes IFRS 16**	13,3	25,1	88,7%	25,4	48,2	89,5%
Resultado Financeiro Líquido Ex-IFRS 16	(55,6)	(30,2)	(45,7%)	(87,8)	(91,2)	3,9%

A melhoria do resultado financeiro líquido em 45,7% no 2T23 vs. 2T22 deve-se principalmente à alta da taxa média de juros e do nosso saldo de caixa, que impulsionaram nossas receitas financeiras. As despesas financeiras diminuíram em 4,6%, efeito líquido da redução no AVP (devido ao alongamento de prazos com fornecedores) e aumento do impacto IFRS 16 (resultado do processo de renegociação de contratos de aluguel).

Lucro Líquido

Lucro Líquido Consolidado (R\$ MM)	2T22*	2T23	Var (%)	1S22*	1S23	Var (%)
Lucro Líquido	(34,8)	(63,4)	82,1%	(125,5)	(212,4)	69,2%
(+/-) Despesa (receitas) não-recorrentes	2,5	(9,0)		101,2	22,7	
Lucro Líquido Ajustado Recorrente**	(32,3)	(72,4)	124,3%	(24,4)	(189,6)	n.s.

(*) As Demonstração de Resultados (DRE) referentes ao 2T22 e 1S22 foram reapresentadas, de modo a corrigir determinados lançamentos.

(**) Observação: os ajustes ao EBITDA recorrente acima desconsideram as economias de redução de estrutura assumidas no cenário Pró-Forma apresentado no início deste relatório – pois a redução de estrutura foi concluída em julho de 2023 e as economias deverão serão realizadas a partir do 3T23. 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 no 2T23 foi de R\$63,4 milhões, R\$28 milhões abaixo do 2T22. Apesar da melhoria nas despesas financeiras líquidas e desconsiderando os ajustes não-recorrentes e as despesas das lojas descontinuadas, o resultado líquido foi impactado tanto pela redução de receita e margens operacionais do varejo e resultado operacional ainda negativo do Mbank.

Contas a Receber

Contas a receber de clientes (R\$ mm)	jun/22	mar/23	jun/23	Var a/a (%)
Private Label - carteira bruta	656,6	455,6	432,0	(34,2%)
Em dia:	394,8	272,5	246,0	(37,7%)
% Em dia s/ Total	59,7%	59,2%	56,5%	(3,2 p.p.)
Vencidas:	266,4	187,6	189,6	(28,8%)
% Vencida s/ Total	40,3%	40,8%	43,5%	3,2 p.p.
Ajuste a valor presente	(4,5)	(4,4)	(3,6)	(21,8%)
Saldo da PDD	(143,3)	(153,7)	(155,4)	8,5%
Private Label - carteira líquida	513,4	302,0	276,6	(46,1%)
Empréstimo pessoal - carteira bruta	187,4	140,4	114,8	(38,7%)
Em dia:	126,0	84,9	47,1	(62,6%)
% Em dia s/ Total	67,3%	60,5%	41,0%	(26,2 p.p.)
Vencidas:	61,4	55,5	67,7	10,3%
% Vencida s/ Total	32,7%	39,5%	59,0%	26,2 p.p.
Saldo da PDD	(35,8)	(41,6)	(46,6)	30,0%
Empréstimo Pessoal - carteira líquida	151,6	98,8	68,3	(55,0%)
Outras contas a receber	151,8	96,9	62,7	(58,7%)
Carteira de contas a receber, líquida	816,7	497,6	407,6	(50,1%)

O saldo de Contas a Receber de Clientes reduziu 50% entre Jun/22 e Jun/23, devido ao (i) volume menor de concessão de empréstimo pessoal; e (ii) aumento nas provisões para devedores duvidosos (PDD) referentes ao EP.

A concessão de novos créditos diminuiu 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.

Assim como divulgado no 1T23, o aumento no saldo de PDD (8,5% para o cartão *private label* e 30% para o crédito pessoal) deve-se ao aumento verificado nos índices de inadimplência, e ao novo critério contábil para provisão.

Endividamento Líquido

	mar-23	jun-23	Var (%)
Composição da Dívida Líquida			
Empréstimo e Financiamento Marisa	166,5	209,4	25,8%
Curto prazo	166,5	116,3	(30,1%)
Longo prazo	0,0	93,1	n.s
Financiamento a Operações Mbank	570,7	571,4	0,1%
Curto prazo	229,1	293,4	28,1%
Longo prazo	341,6	278,0	(18,6%)
Dívida Bruta	737,2	780,8	5,9%
Caixa e Aplicações Financeiras	200,5	339,7	69,5%
Recebíveis de cartões de terceiros, livres	75,2	61,0	(18,9%)
Disponibilidades*	275,6	400,7	45,4%
Dívida líquida	461,6	380,1	(17,6%)
Patrimônio líquido	368,3	304,2	(17,4%)
Capital total	1.105,5	1.085,0	(1,9%)

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

A dívida líquida da Companhia reduziu em R\$ 81 milhões entre Mar/23 e Jun/23, uma melhora de 18% ao longo do segundo trimestre de 2023, impulsionada pelo aumento da posição de caixa da Companhia. Durante o 2T23, tivemos uma melhora no perfilamento da dívida da Marisa Lojas devido ao aporte de R\$ 90 milhões no capital da subsidiária MPagamentos (via emissão de debêntures para a Marisa Lojas pelos acionistas controladores). A dívida bruta do Mbank manteve-se estável ao longo do trimestre.

Fluxo de Caixa Direto



Durante o segundo trimestre de 2023 da Companhia avançou nas iniciativas de melhoria de caixa, principalmente com foco no capital de giro. A aceleração no giro de estoque já mencionado e redução de prazo de recebíveis – em linha com o maior rigor nos controles de risco das carteiras de produtos financeiros –ajudaram a impulsionar a liberar capital de giro.

RESULTADO OPERACIONAL CONSOLIDADO – R\$ mil

CONSOLIDADO	2T22*	2T23	Var (%)	1S22*	1S23	Var (%)
RECEITA BRUTA	956.660	723.802	(24,3%)	1.699.905	1.452.135	(14,6%)
Receita Bruta - Varejo	806.261	632.834	(21,5%)	1.391.945	1.224.000	(12,1%)
Receita Bruta - Mbank	150.399	90.968	(39,5%)	307.961	228.135	(25,9%)
Tributos s/ Receita	(216.249)	(168.672)	(22,0%)	(376.886)	(326.671)	(13,3%)
Tributos s/ Receita - Varejo	(207.004)	(162.927)	(21,3%)	(357.913)	(313.624)	(12,4%)
Tributos s/ Receita - Mbank	(9.246)	(5.745)	(37,9%)	(18.973)	(13.047)	(31,2%)
RECEITA LIQUIDA	740.411	555.130	(25,0%)	1.323.019	1.125.464	(14,9%)
Receita Liquida - Varejo	599.258	469.907	(21,6%)	1.034.032	910.376	(12,0%)
Receita Liquida - Mbank	141.153	85.223	(39,6%)	288.988	215.088	(25,6%)
CPV	(421.042)	(332.882)	(20,9%)	(750.472)	(675.536)	(10,0%)
CPV - Varejo	(297.816)	(246.356)	(17,3%)	(526.665)	(468.629)	(11,0%)
CPV - Mbank	(123.226)	(86.526)	(29,8%)	(223.807)	(206.906)	(7,6%)
LUCRO BRUTO	319.368	222.248	(30,4%)	572.547	449.928	(21,4%)
Lucro Bruto - Varejo	301.441	223.551	(25,8%)	507.367	441.746	(12,9%)
Lucro Bruto - Mbank	17.927	(1.304)	(107,3%)	65.181	8.182	(87,4%)
Despesas Operacionais	(291.723)	(290.033)	(0,6%)	(577.664)	(571.764)	(1,0%)
Despesas com Vendas - Varejo	(224.313)	(205.230)	(8,5%)	(448.593)	(421.456)	(6,0%)
Despesas G&A - Varejo	(40.594)	(60.621)	49,3%	(76.535)	(105.856)	38,3%
Despesas G&A - Mbank	(26.816)	(24.182)	(9,8%)	(52.536)	(44.452)	(15,4%)
Outras Despesas e Receitas Oper.	(16.750)	31.060	n.s.	(29.445)	3.463	n.s.
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	(10.963)	35.163	n.s.	(20.111)	11.214	(155,8%)
Outras Despesas e Receitas Oper. - Mbank	(5.788)	(4.103)	(29,1%)	(9.333)	(7.750)	(17,0%)
- Depreciação e Amortização	(17.456)	(13.661)	(21,7%)	(35.539)	(28.493)	(19,8%)
Lucro Operacional antes do Result. Fin.	(6.561)	(50.386)	667,9%	(70.101)	(146.866)	109,5%
- Financeiras, Líquidas	(55.584)	(30.179)	(45,7%)	(87.826)	(91.236)	3,9%
Lucro antes do IR e CS	(62.146)	(80.565)	29,6%	(157.927)	(238.101)	50,8%
- Imposto de Renda e Contribuição Social	27.326	17.156	(37,2%)	32.390	25.727	(20,6%)
Lucro Líquido	(34.819)	(63.408)	82,1%	(125.537)	(212.374)	69,2%

n.s. - não significativa

(*) As Demonstrações de Resultados (DRE) referentes ao 2T22 e 1S22 - 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.

BALANÇO PATRIMONIAL – R\$ mil

Balanço Patrimonial (R\$ milhares)

ATIVO (R\$ milhares)	dez/22	jun/23	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	dez/22	jun/23	Var (%)
CIRCULANTE	1.572.060	1.207.771	(23,2%)	CIRCULANTE	1.441.183	1.211.886	(15,9%)
Caixa e equivalentes de caixa	241.233	339.717	40,8%	Fornecedores	476.880	456.724	(4,2%)
Títulos e valores mobiliários	62.507	29.645	(52,6%)	Fornecedores Convênio	69.484	-	n.s.
Contas a receber de clientes	617.050	404.217	(34,5%)	Empréstimos e financiamentos	470.824	409.686	(13,0%)
Estoques	384.560	190.222	(50,5%)	Financiamento por Arrendamento	113.351	95.376	(15,9%)
Impostos a recuperar	223.866	191.776	(14,3%)	Salários, provisões e contr. sociais	71.826	67.289	(6,3%)
Outros créditos	42.844	52.194	21,8%	Impostos a recolher	89.768	73.864	(17,7%)
				Instrumentos financeiros	1.128	1.137	0,8%
				Aluguéis a pagar	31.137	19.753	(36,6%)
				Imp. Renda e Cont. Social	4.449	4.272	(4,0%)
				Receita diferida	14.213	2.263	(84,1%)
				Outras obrigações	98.123	81.522	(16,9%)
NÃO CIRCULANTE	1.532.892	1.459.133	(4,8%)	NÃO CIRCULANTE	1.146.585	1.150.819	0,4%
Contas a receber de clientes	13.594	3.347	(75,4%)	Empréstimos e financiamentos	403.787	371.132	(8,1%)
IR e CSLL diferidos	70.778	96.671	36,6%	Financiamento por Arrendamento	475.760	514.564	8,2%
Impostos a recuperar	536.407	573.973	7,0%	Instrumentos financeiros	795	-	n.s.
Outros créditos	2.307	9.323	304,1%	Receita diferida	47.703	13.454	(71,8%)
Depósitos judiciais	145.151	143.642	(1,0%)	Provisão p/ litígios e demandas judiciais	208.839	251.169	20,3%
Títulos e valores mobiliários	64.628	1.174	(98,2%)	Outras obrigações	9.701	500	(94,8%)
Imobilizado	86.041	79.748	(7,3%)				
Intangível	77.854	65.178	(16,3%)				
Ativo de Direito de Uso	536.132	486.077	(9,3%)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	517.184	304.199	-41,2%
				Capital social	1.694.928	1.694.928	0,0%
				Ações em Tesouraria	(1.174)	(1.174)	0,0%
				Reserva de opção de ações	19.779	19.107	(3,4%)
				Outros resultados abrangentes	(62)	-	n.s.
				Lucros acumulados	(1.196.287)	(1.408.662)	17,8%
TOTAL DO ATIVO	3.104.952	2.666.904	(14,1%)	TOTAL DO PASSIVO E PL	3.104.952	2.666.904	(14,1%)

n.s. - não significativa

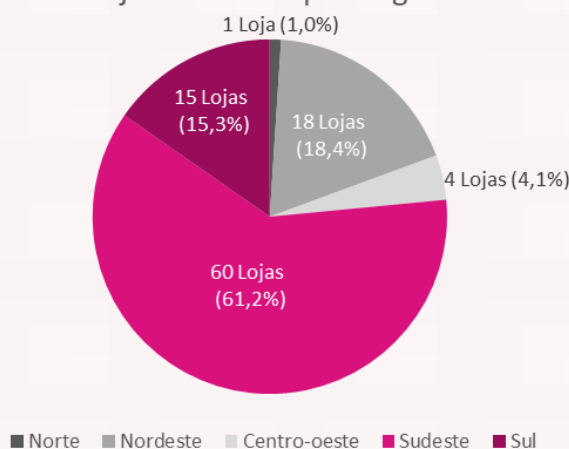
FLUXO DE CAIXA INDIRETO

	dez-21 a jun-22*	dez-22 a jun-23
Prejuízo/lucro líquido do período	(125.537)	(212.375)
Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:	-	-
Depreciação e amortização	35.539	28.495
Depreciação do ativo de direito de uso	102.470	85.157
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	19.508	6.584
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	65.752	62.048
Ajuste a valor presente sobre contas a receber de clientes	591	(2.236)
(Reversão) provisão para perdas dos estoques e AVP	(2.312)	12.062
Provisão para perdas do imobilizado e intangível	(457)	(11.151)
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	35.303	61.099
Desconto obtido sobre passivo de arrendamento	(141)	-
Custo residual de contratos de arrendamento encerrados	62	-
Plano de opção de compra de ações (stock option)	(292)	(672)
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	50.021	57.422
Recuperação de impostos federais oriundos da neutralidade fiscal	(11.075)	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(32.806)	(25.925)
Recuperação de DIFAL oriundos da inconstitucionalidade diante da ausência de Lei Complementar		
Recuperação de PIS e COFINS devido imunidade tributária sobre as vendas na Zona Franca de Manaus		(44.992)
Instrumentos Financeiros	3.367	-
Provisão para litígios e demandas judiciais	10.055	45.751
(Aumento) redução nos ativos operacionais:		
Contas a receber de clientes	(22.280)	163.268
Estoques	(2.067)	182.276
Tributos a recuperar	15.655	39.516
Partes relacionadas	-	-
Depósitos judiciais	(3.963)	1.509
Instrumentos Financeiros		
Outros créditos	(1.265)	(16.366)
Aumento (redução) nos passivos operacionais:		
Fornecedores	87.143	(14.170)
Fornecedores convênio	(20.237)	(69.484)
Operações de crédito		
Tributos a recolher	(17.840)	(15.926)
Instrumentos Financeiros	282	(692)
Receita diferida	(4.177)	(46.199)
Salários, provisões e encargos sociais	7.086	(4.537)
Provisão de litígios e demandas judiciais	(3.557)	(3.421)
Aluguéis a pagar	(4.798)	(11.384)
Outras obrigações	(44.923)	(25.802)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	135.107	239.855
Imposto de renda e contribuição social pagos	(5.925)	(155)
Juros pagos	(37.001)	(19.503)
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	92.181	220.197
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(34.491)	85.371
Aquisição de imobilizado	(11.059)	(2.748)
Aquisição de ativo intangível	(29.374)	(8.197)
Títulos e valores mobiliários	5.942	96.316
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(63.696)	(207.084)
Captação de empréstimos e financiamentos	264.485	90.000
Amortização de empréstimos e financiamentos	(271.792)	(175.264)
Amortização do Financiamento por arrendamento	(134.029)	(75.372)
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)	-
VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES	(6.006)	98.484
No início do exercício	261.974	241.233
No fim do exercício	255.968	339.717

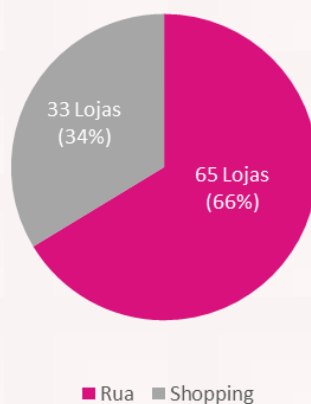
ANEXOS

Destaques Operacionais	2T22	2T23	Var (%)
Número Total de Lojas - final do período	344,0	248,0	(27,9%)
Área de Vendas ('000 m²) - final do período	376,7	284,4	(24,5%)
Área de Vendas ('000 m²) - média do período	376,7	325,2	(13,7%)
Ticket Médio			
Marisa	144	153	6,1%
Private Label	202	201	(0,4%)
Cartão Private Label (*)			
Contas ativas (mil contas)	2.047	1.710	(16,5%)
Participação dos Cartões Mbank nas Vendas de Varejo	38,1%	26,6%	(11,5 p.p.)
Cartão Private Label	33,5%	26,4%	(7,1 p.p.)
Cartão Co-Branded	4,7%	0,3%	(4,4 p.p.)

Lojas Fechadas por Região



Lojas Fechadas (Shopping vs Rua)



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