

marisa

APRESENTAÇÃO RESULTADOS 2T24

Call de Resultados:

16/setembro às 14h (Brasília)/13h (EST)

Link de acesso: [Clique aqui](#)

ID do webinar: 872 4114 1051

Equipe de RI:

Edson Garcia |

Jéssica Pinheiro |

Victor Caruzzo |

dri@marisa.com.br



marisa

CONSIDERAÇÕES GERAIS



CONSIDERAÇÕES GERAIS

**RECONHECIDA
COMO A MARCA
QUE MAIS
ENTENDE
E É AMIGA DA
MULHER**

Novo CEO
Março 2024

**Pesquisa
clientes**
Retomada
DNA/Piloto
reposicionamento

**Revisão
hierarquia e
categoria de
produtos**

**Relacionamento
cadeia de
fornecimento**

**Revisão
pirâmide
de preços**
– Foco
classe C

**Metas
Setoriais e
corporativas
aos 100% dos
executivos**

**Relatórios
de gestão e
painel de
indicadores**

CONSIDERAÇÕES GERAIS

**RECONHECIDA
COMO A MARCA
QUE MAIS
ENTENDE
E É AMIGA DA
MULHER**

**Recomposição
dos estoques**

**Revisão
portfólio e
serviços
financeiros**

Aceleração
Parceria
Credsystem

**Ajuste
SG&A**

**Piloto
Infantil**

**Reorganização
do CRM**

**Comissão para
análise
personalizada
loja a loja**

**Revisão na
estratégia
dos canais
digitais**

marisa

DESTAQUES 2T24



DESTAQUES 2T24

Marisa já começa a dar sinais claros de forte arrancada no processo de retomada e retorno ao nosso DNA.

+14,6 p.p.

variação entre vendas SSS e posição de estoque

50,4%

margem bruta varejo
+2,7 p.p vs 2T23

26,2%

redução em SG&A consolidado do semestre

+287%

Evolução do EBITDA varejo recorrente (SSS)*

5%

Margem EBITDA varejo recorrente (SSS) –
Evolução de 3,9 p.p.

R\$ 41MM

Dívida Líquida (Ex-liquidação de NCs, subscrição de capital e disponibilidade de recebíveis)

123%

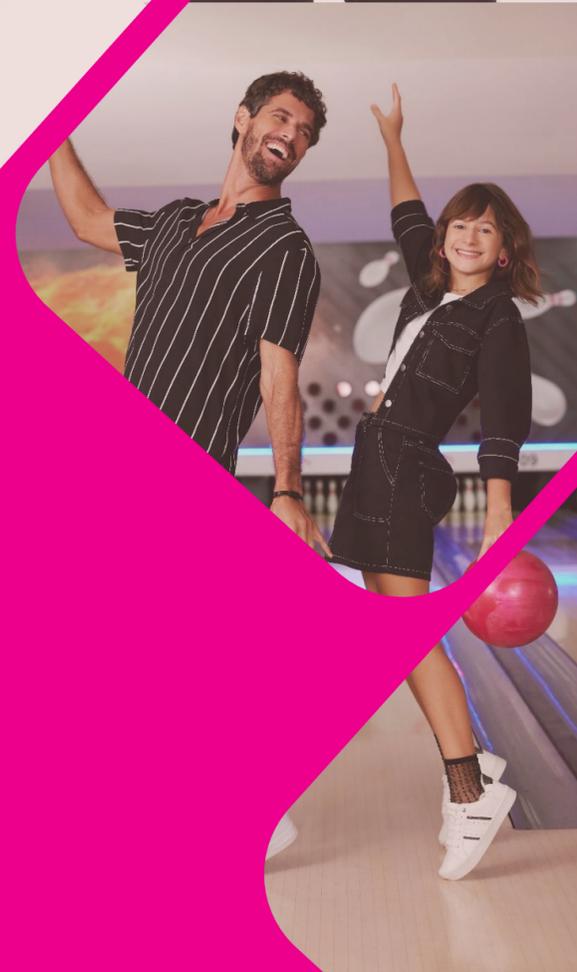
Crescimento na emissão de novos cartões Marisa PL.
(Parceiria Credsystem)

R\$ 622,8MM

incorporados à companhia através do **aumento de capital privado**

marisa

**RESULTADOS
FINANCEIROS 2T24**

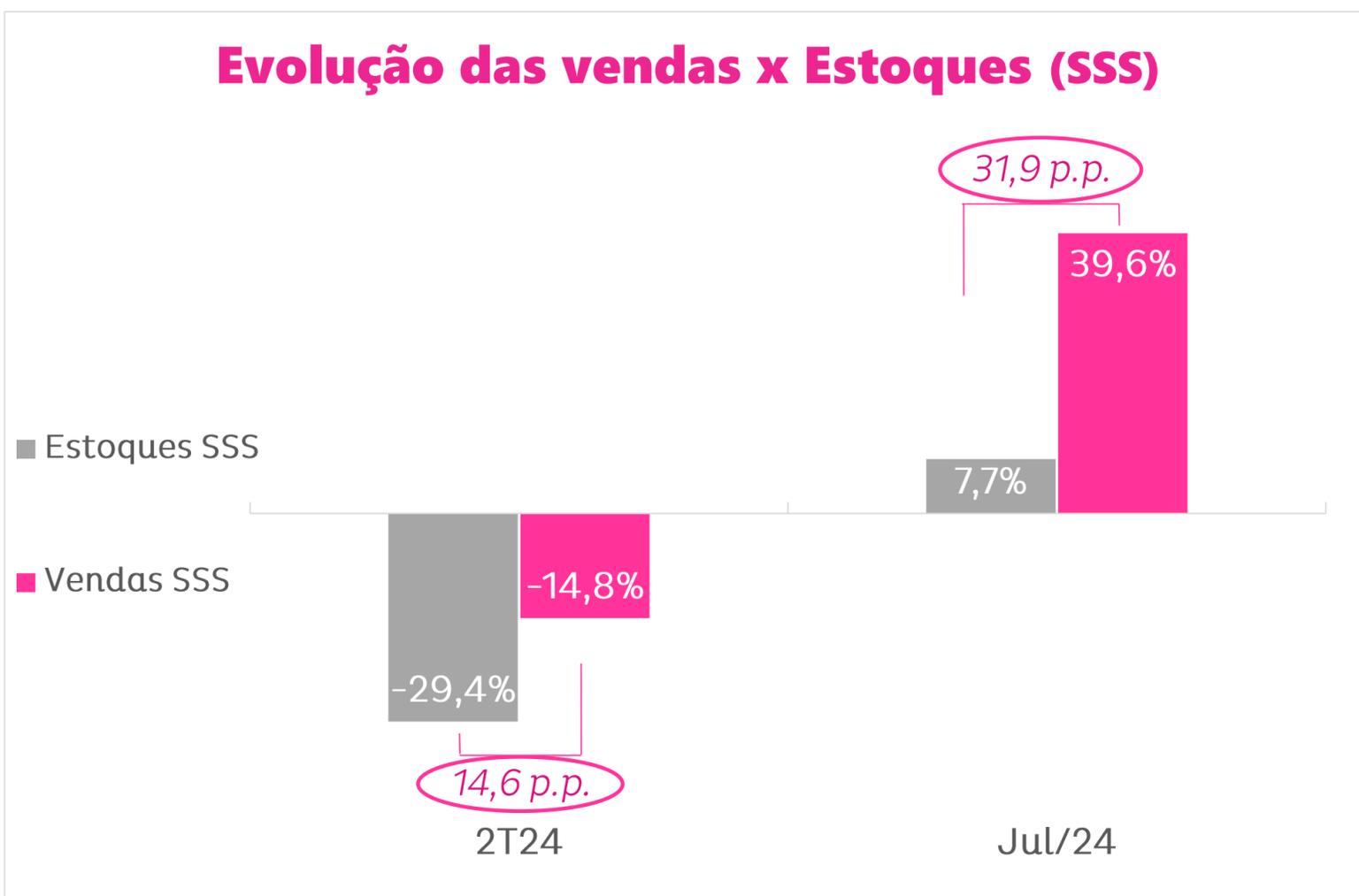


RESULTADO OPERACIONAL SSS*

Delta de Receita Líquida entre 1T24 e 2T24 de 2024 foi de 28%

Tivemos um crescimento significativo de aproximadamente 11 p.p. nas vendas de mesmas lojas físicas em relação ao primeiro trimestre de 2024, demonstrando uma forte recuperação. No entanto, comparando com o mesmo período do ano anterior (segundo trimestre de 2023), registramos uma queda de 14,8%, o que reflete o impacto dos desafios enfrentados ao longo do último ano.

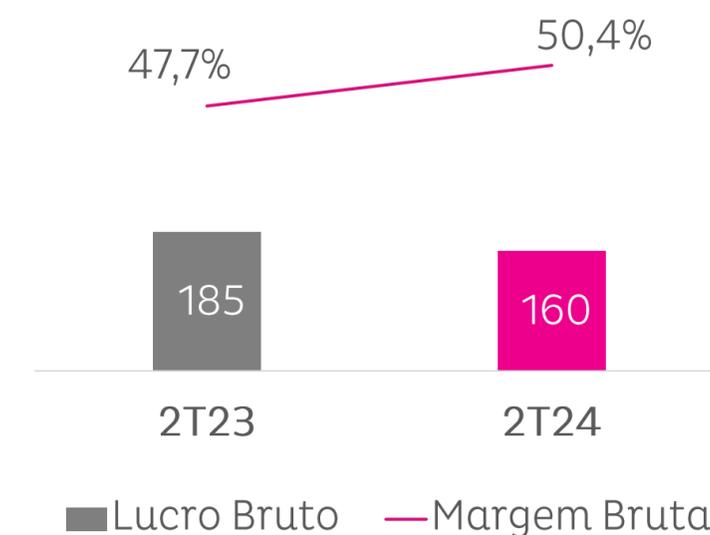
Evolução das vendas x Estoques (SSS)



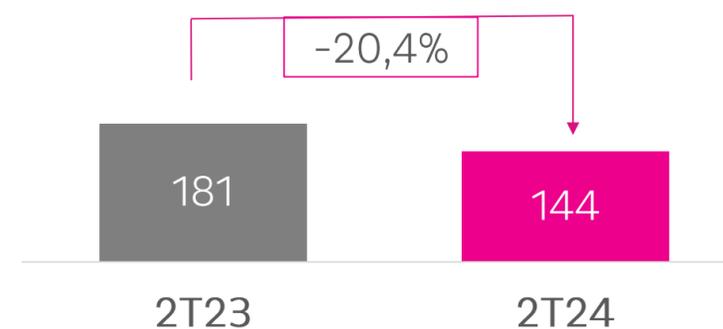
Evolução SSS (%)



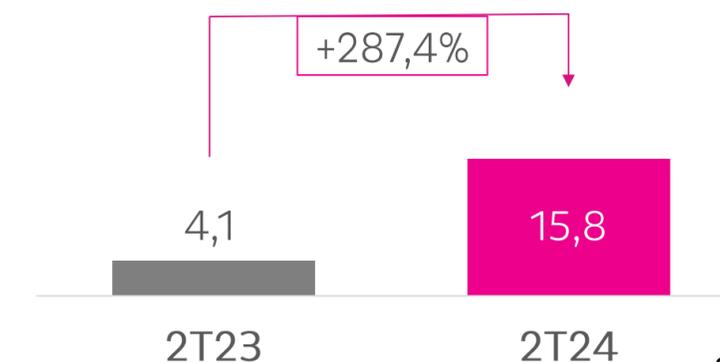
Lucro Bruto (R\$ MM)



Despesas Operacionais (R\$ MM)



EBITDA** (R\$ MM)



* Informações Same-store sales

** Informações pós IFRS-16

RESULTADO LÍQUIDO

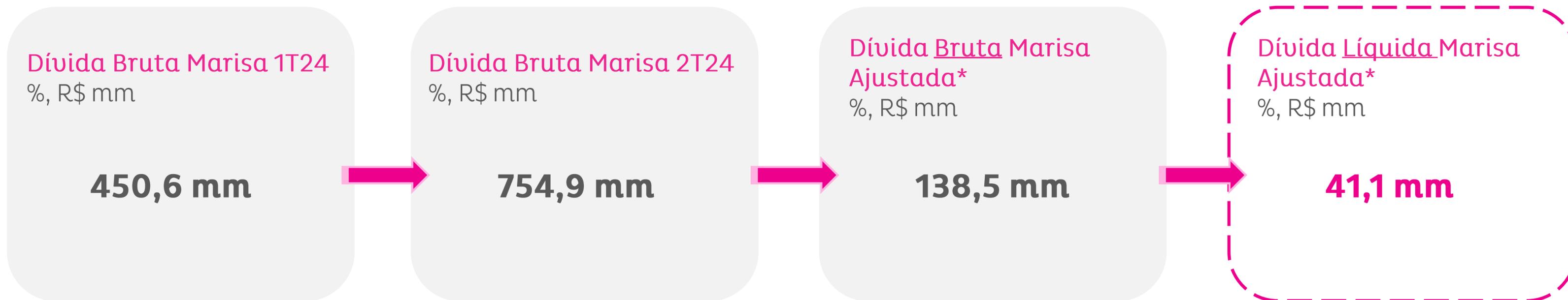
O Resultado líquido do 2T24, comparado com o mesmo período do ano anterior, apresentou crescimento de 60,9%, explicado especialmente pela ruptura de estoques e descontinuidade operacional da M Pagamentos. Porém, comparando com o 1T24, observamos uma **queda importante do prejuízo líquido** em 31%.



ALAVANCAGEM

A **dívida** aparece aumentada mas é atemporal, uma vez que traz o investimento dos principais acionistas controladores em notas comerciais, mostrando **a confiança que depositaram na estratégia** da Companhia.

Em jul/24, realizamos as **liquidações** dessas notas comerciais, bem como das debêntures emitidas, com a **redução significativa da dívida bruta e líquida da companhia.**



AUMENTO DE CAPITAL PRIVADO

Ao final do mês de julho, a companhia passou por um **aumento de capital privado** com os objetivos de:

- (I) Sustentar o plano de reposicionamento da marca;
- (II) Fortalecimento de capital de giro e da estrutura de capital da Companhia.

R\$ 622.842.445

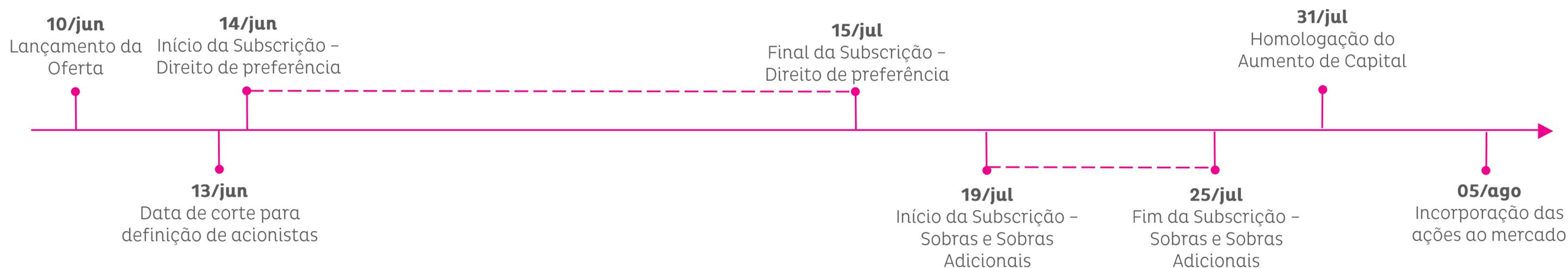
Arrecadados na operação

444.887.461

#Ações emitidas

513.456.043

#Ações finais do novo Capital Social da Companhia



marisa



PERCEPÇÃO DAS NOSSAS CLIENTES

RELACIONAMENTO COM A CLIENTE

A Marisa tem **recuperado a confiança da cliente**, e tem se tornado cada vez **mais atrativa** para um novo público.

Em nova pesquisa de percepção, destaca-se a evolução dos seguintes atributos, quando comparados à mesma pesquisa realizada em 2023:

Preço acessível

+6 p.p

**Bom custo-benefício
(vale o que custa)**

+6 p.p

É para toda a família

+4 p.p

Todos os atributos estão alinhados com os valores do **novo posicionamento da Marisa**, retornando ao seu DNA.

Com o crescimento da base de clientes, estamos trazendo **novas estratégias** para o CRM:



PERCEPÇÃO DA CLIENTE (LOJA PILOTO)

Após a implementação das ações do piloto, realizamos uma pesquisa com as clientes que visitaram uma de nossas lojas. Os resultados mostraram **uma melhoria significativa em todos os atributos avaliados***



FACILIDADE DE ENCONTRAR PRODUTOS +13%

PROMOÇÕES +12%

ORGANIZAÇÃO DA LOJA +11%

ESTILO DAS ROUPAS +8%

VARIEDADE DE PRODUTOS +7%

ATENDIMENTO GERAL +7%

Atributos relacionados a **organização** e **preço** tiveram destaque na percepção das clientes.

“Muitas ofertas na loja”

“Organização melhor, pipoca para os clientes”

“Mudança nas vitrines da loja, estilo de moda e os preços estão bons.”

“Está bem abastecida de mercadoria.”

marisa

Q&A

marisa



marisa

NOTA EXPLICATIVA: 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

