

# APRESENTAÇÃO RESULTADOS 9M23 & 3T23

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

Link de acesso: [Clique aqui](#)  
ID do webinar: 859 2121 4721

marisa



# 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 de 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 para servir nossas clientes adequadamente, sem impactos financeiros e regulatórios (em processo de formalização)

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

**Redução de SG&A a/a em 20% no varejo** – impulsionado pelo Plano de Eficiência Operacional (varejo físico e Canal Digital)

**Melhoria no resultado financeiro líquido** – reflexo de menor taxa de juros + **redução de dívida varejo para R\$79mm** (-16% dívida varejo e -32% só no curto prazo).

**Retorno ao mercado de crédito no 4T23:** novo empréstimo contratado em out/23 contribuindo para alongamento de prazo do endividamento total da Cia

**Reforço de capital de giro de ~R\$220 mm** (novo empréstimo, compensação de créditos tributários e capital proveniente das novas parcerias de crédito e serviços) a ser desembolsado **em 2023** e + **~R\$90 mm** das parcerias contratado e a ser desembolsado em **2024**.

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



# GRANDES AVANÇOS NA REESTRUTURAÇÃO

O que entregamos desde fevereiro 2023

## Plano de Eficiência Operacional

Adequação do parque de lojas  
encerramento de 89 lojas

Otimização de SG&A  
economia de R\$39mm de economia – revisão de estrutura e pessoal

Implantação do COI novo modelo operacional com cultura de performance

Evolução EBITDA Digital

Integração da malha logística (físico e digital)

## Reorganização Mbank

Reorganização operacional e societária incluindo cisão parcial MCartões (atual MServiços), para segregar operação bancária

Capitalização de R\$120 mm – R\$90mm feito pela Marisa através de dívida com o controlador em abril/23 + R\$30mm pela Marisa em agosto/23

## Ajuste da Estrutura de Capital

Renegociação de dívidas com fornecedores e proprietários de imóveis

Retorno ao mercado de crédito (out/23)

Monetização do Balcão com antecipação de pagamentos por performance

Alongamento do passivo com redução da dívida bancária de curto prazo

## Monetização de ativos (“balcão”)

Parceira com Credsystem – exploração de produtos de crédito (cartões private label, co-branded e empréstimo pessoal) no balcão de lojas

Hub de Serviços Marisa  
Novas ofertas: Seguro Auto, Assistência Médica e Consórcio foram agregadas aos produtos previamente ofertados (seguros e odonto), com integração em plataforma tecnológica

## Recuperação de produtividade lojas

Aumento de venda/m<sup>2</sup> e redução de CTO/m<sup>2</sup> – sortimento, abastecimento, otimização de área de vendas e logística, oferta de serviços “balcão”

Housekeeping das lojas

Expansão pontual e seletiva integrando mundo físico com digital



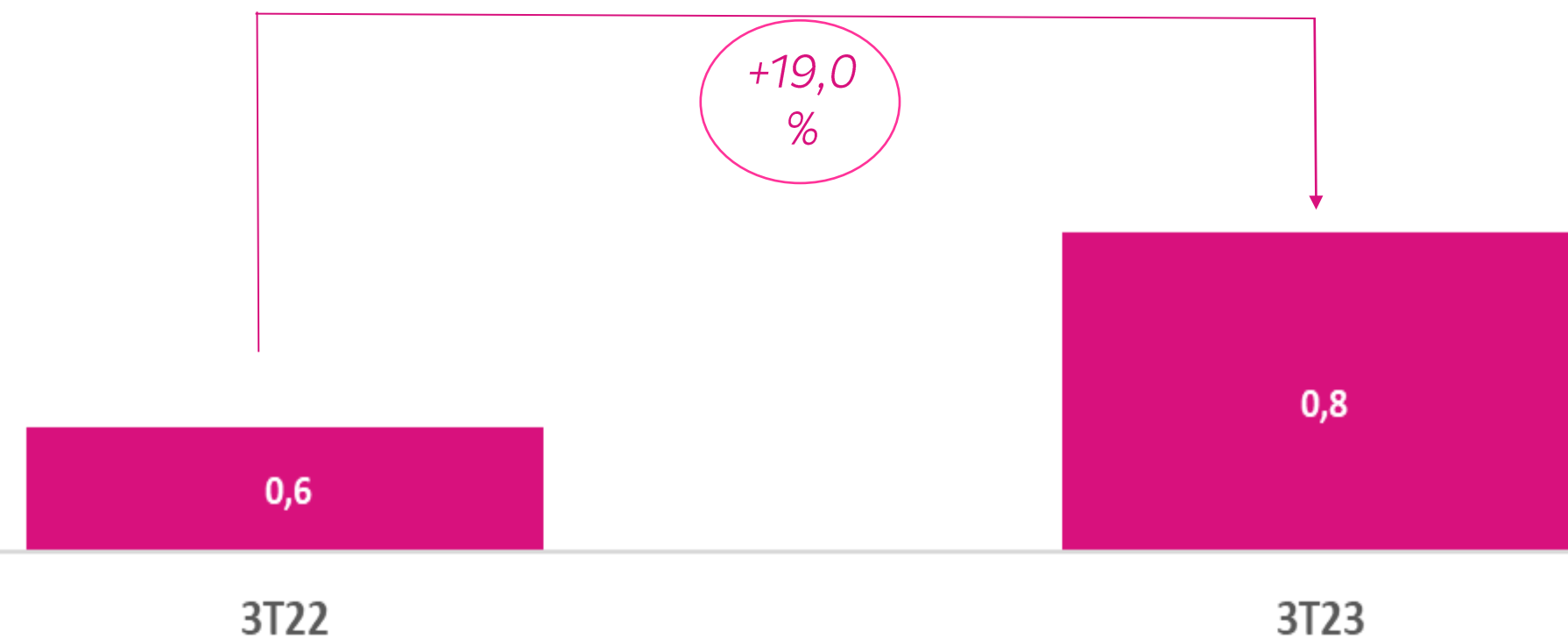
# DESTAQUES COMERCIAIS

# DESTAQUES COMERCIAIS 3T23

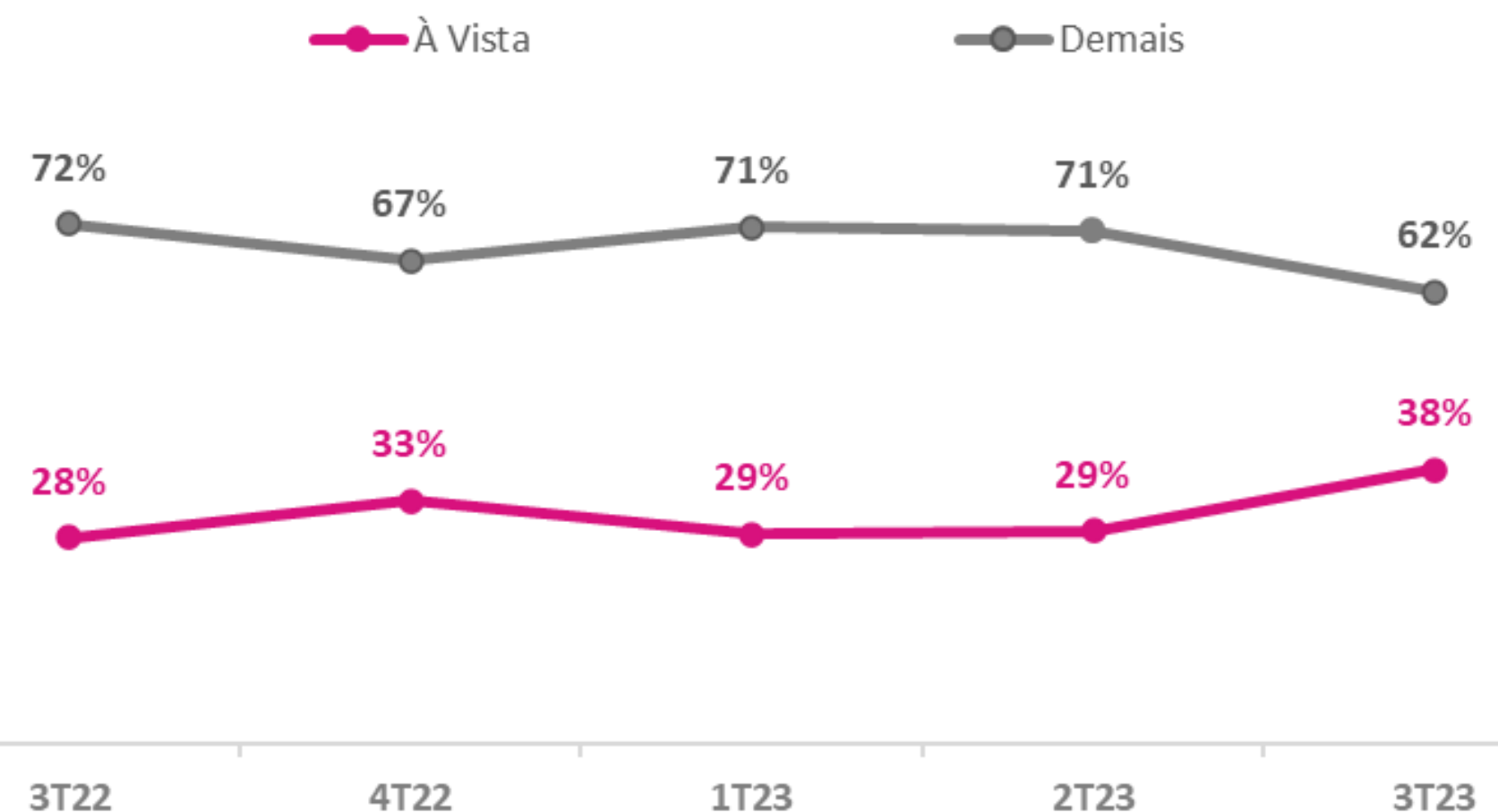
## Melhoria do ciclo operacional

- *Sortimento e abastecimento privilegiando produtos e lojas com melhor velocidade de venda;*
- *Remarcações de produtos antigos e aterrissagem com baixo estoque de Inverno (Margem Bruta: 48,8%);*
- *Privilegiamos descontos para o meio de pagamento à vista com impacto positivo em nossas despesas de financiamento de clientes;*
- *Reaproximação com a cadeia e recomposição da oferta para próximos ciclos.*

Giro de Estoque\*

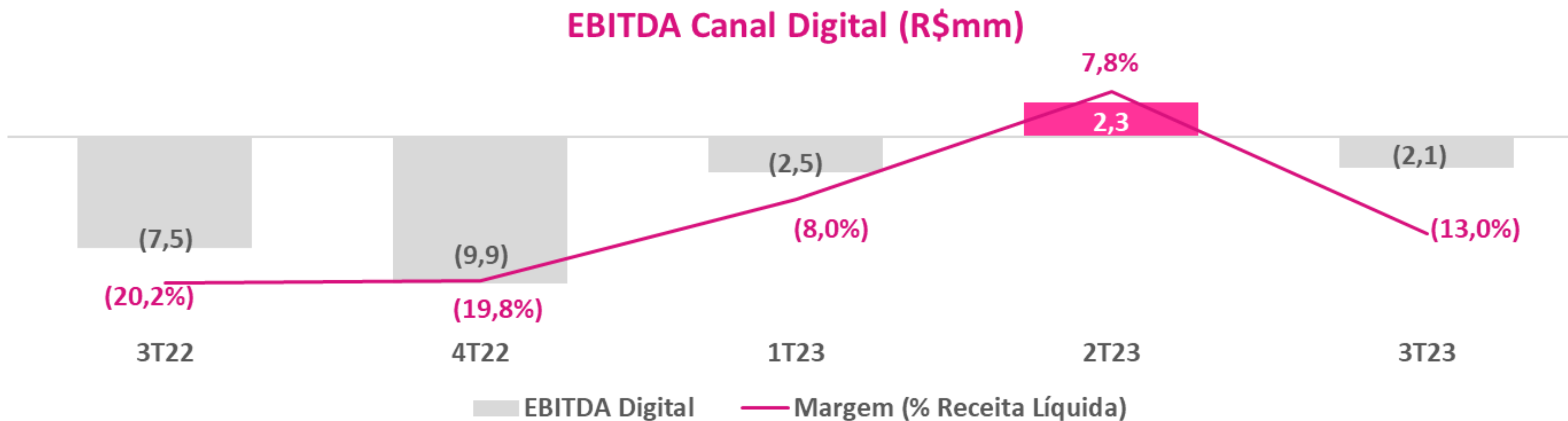


Meios de Pagamento (% de vendas)

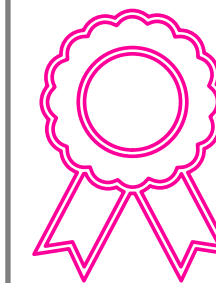


# EVOLUÇÃO DO EBITDA - CANAL DIGITAL

## *Ganhos de eficiência operacional*



20º Prêmio  
**NIQ Ebit**



Vencedora do Prêmio  
NIQ Ebit 2023  
("Eu Sou o e-commerce favorito!")  
Categoria Moda e  
Acessórios



# **DESTAQUES OPERACIONAIS**



# COI – CENTRO DE OPERAÇÕES INTEGRADAS

Projeto transformacional e *low cost* para nosso modelo operacional  
Inédito no varejo de moda

## Modelo operacional com gestão baseada em performance que possibilita:

- Maior **agilidade** (menor tempo de resposta) no atendimento às lojas melhorando a **experiência das clientes**;
- Integração de dados, tecnologia e inovação para **acompanhamento em tempo real da performance** de lojas + digital;
- **Recomendação de ações** para incremento de receita e apoio na execução;
- **Diminuição de dispersão** na performance das lojas (em termos de receita e custos operacionais)





# COI – GANHOS DE PERFORMANCE APÓS PRIMEIRO MÊS DE OPERAÇÃO

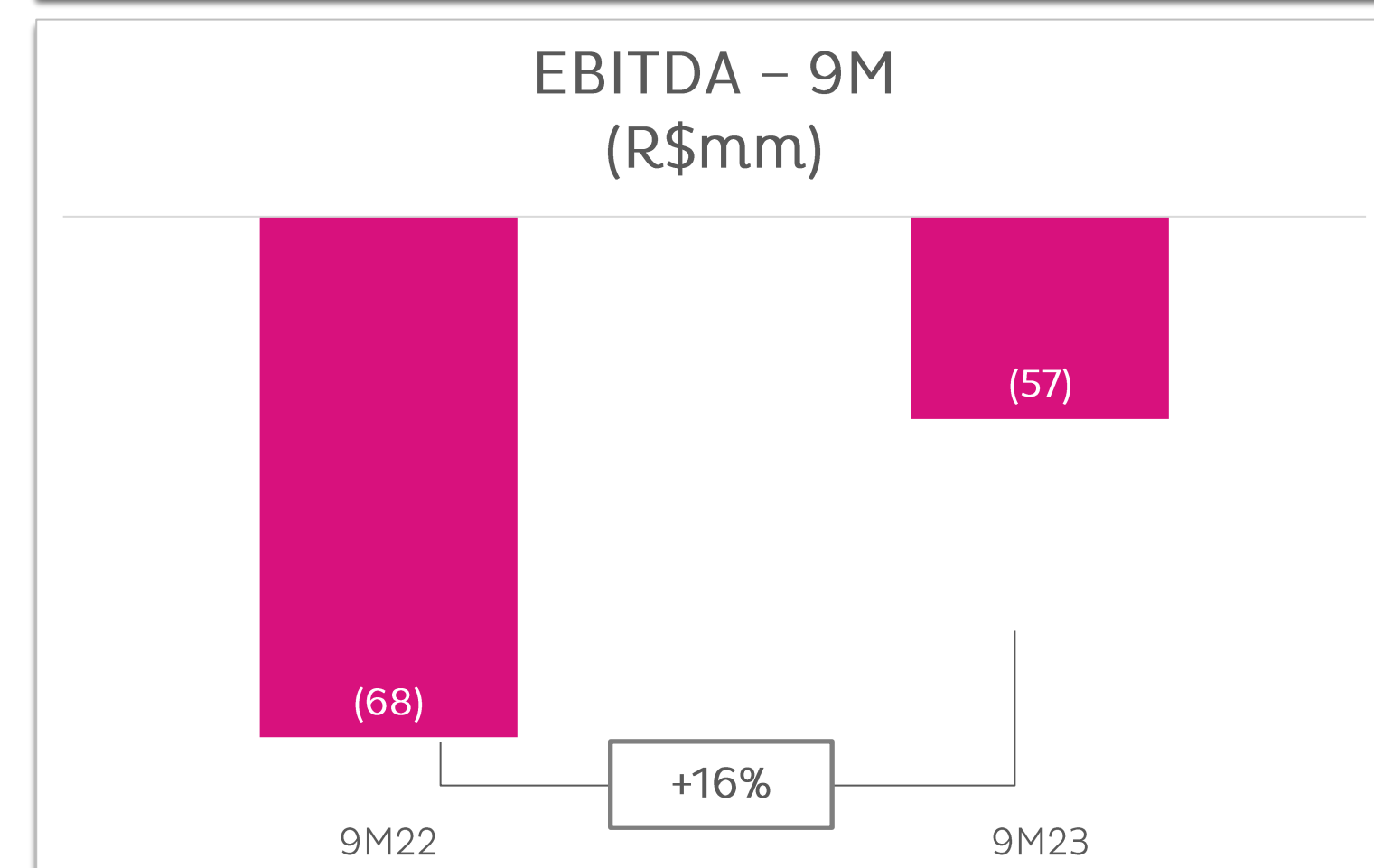
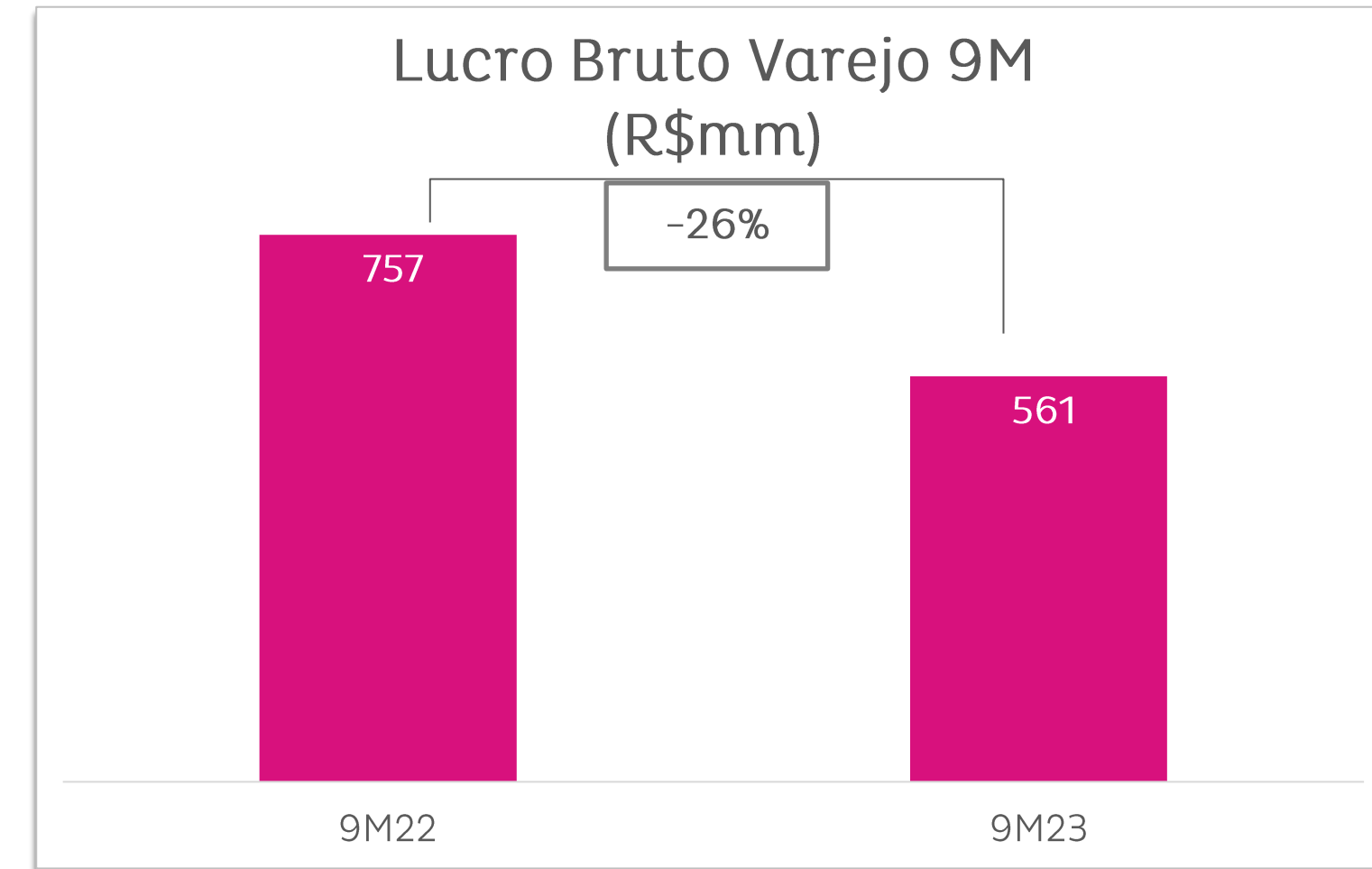
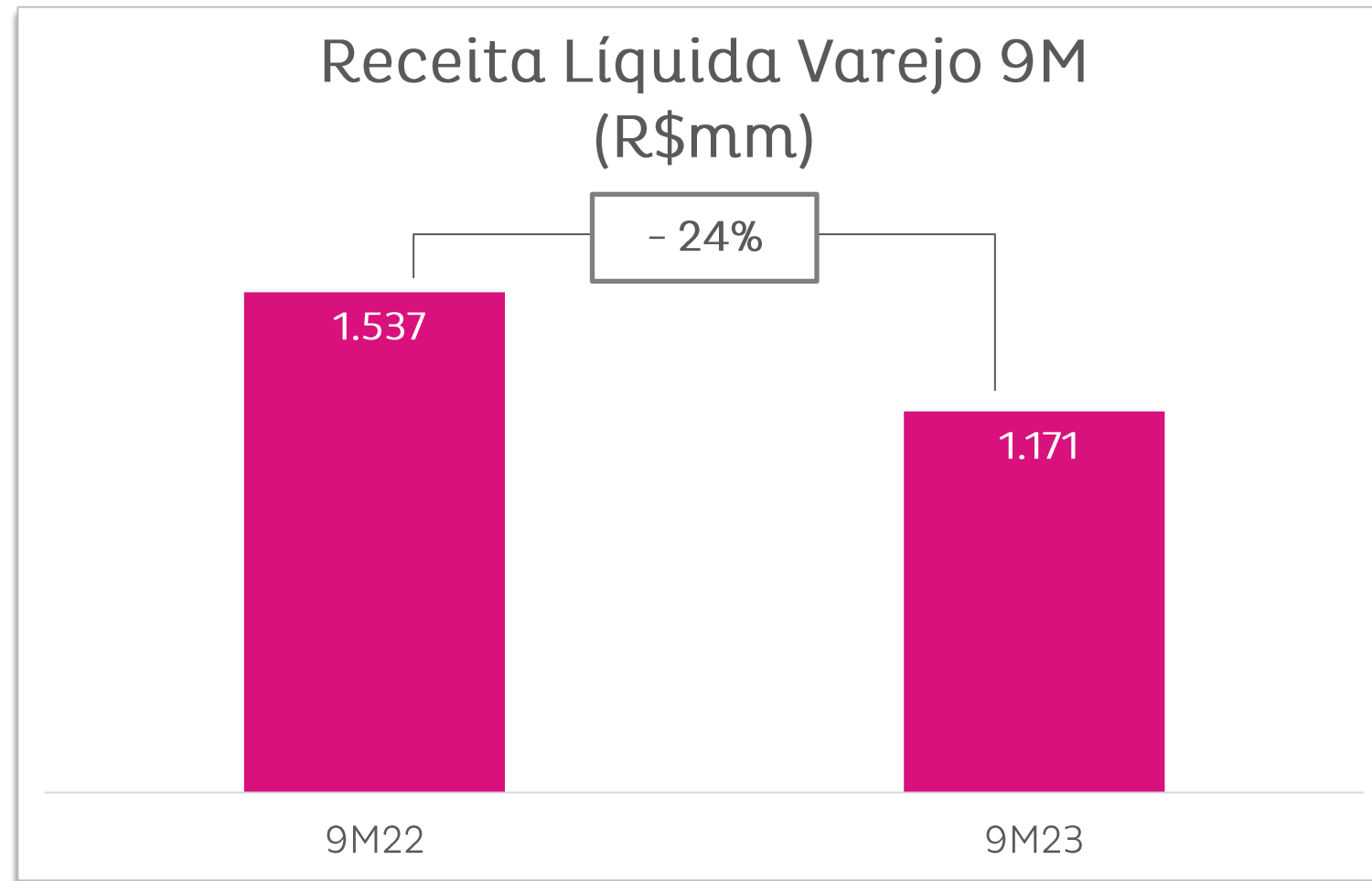
- ✓ **Vendas:** Evolução de 6,3% na taxa em crescimento a/a de lojas acionadas vs. média Marisa;
- ✓ **Gestão de Chamados:** Redução de 84% de chamados abertos em atraso;
- ✓ **Gestão de KPIs:** Acionamento de quase 200 lojas por semana endereçando questões como giro de produtos novos, massificados, remarcados e serviços.





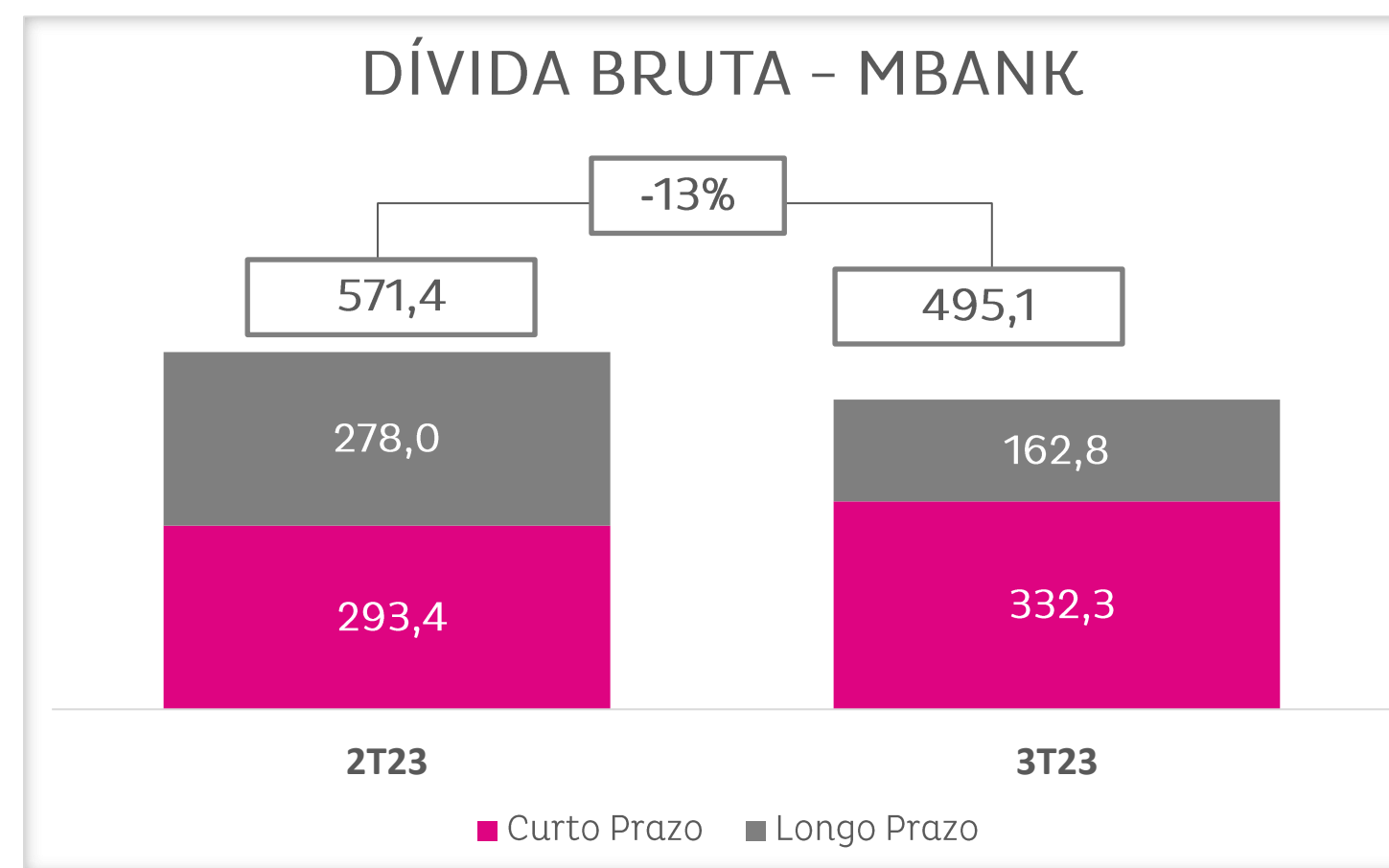
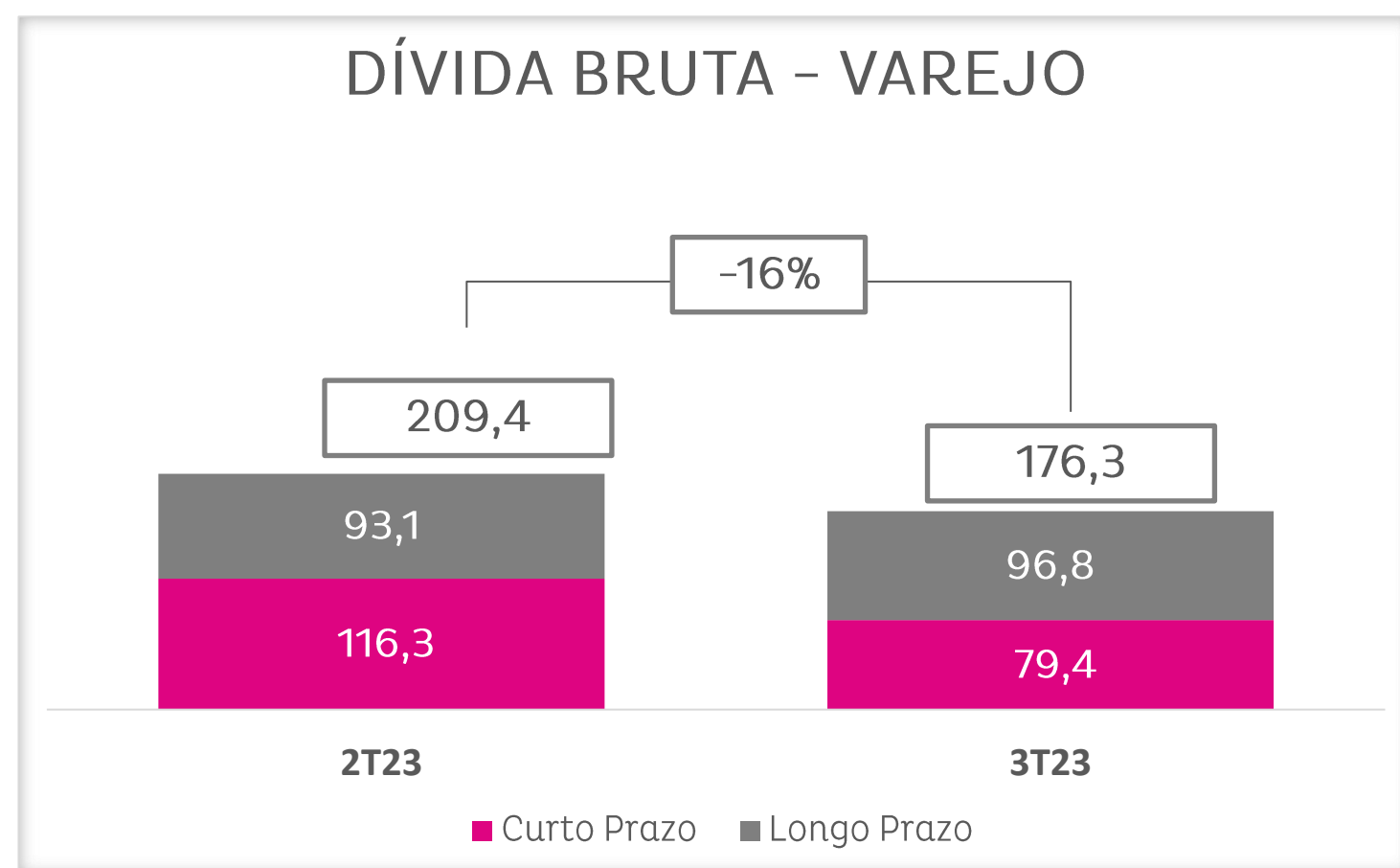
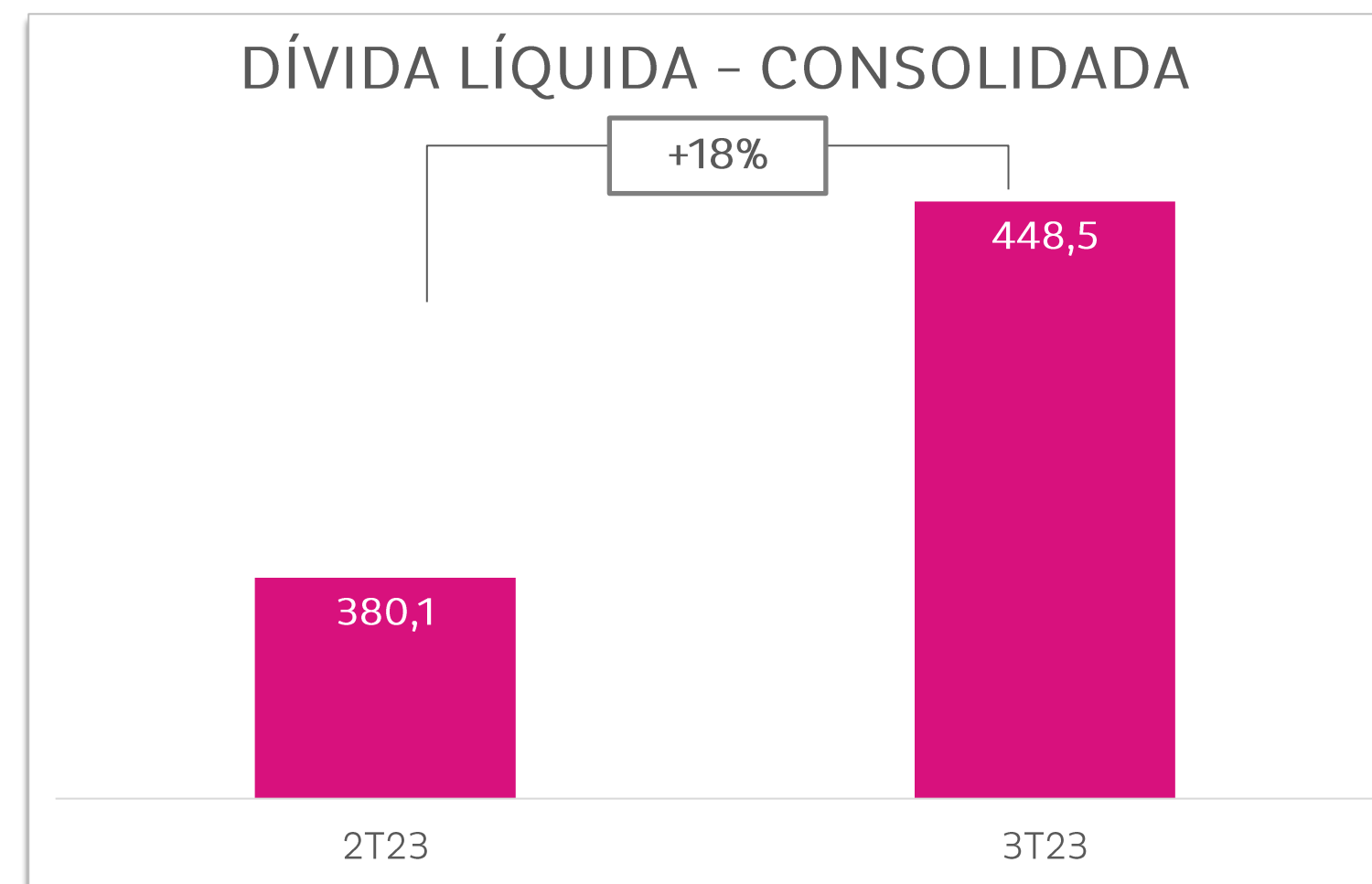
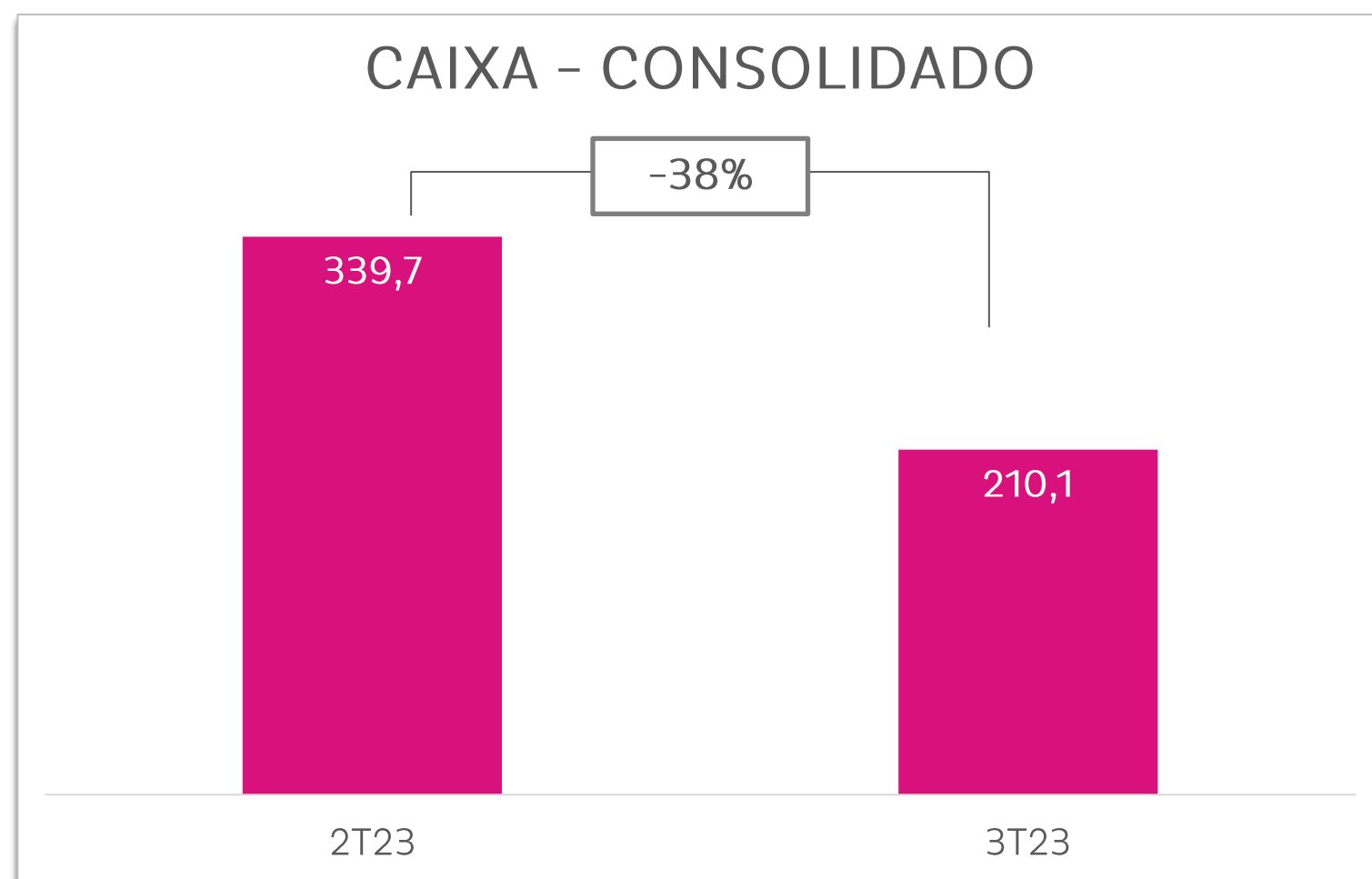
# DESTAQUES FINANCEIROS

# DESTAQUES RESULTADOS VAREJO 9M23 (PRÓ-FORMA)



\*Pró-Forma: Resultados assumindo que o plano de otimização operacional estivesse implementado desde janeiro de 2023

# CAIXA E ENDIVIDAMENTO CONSOLIDADO

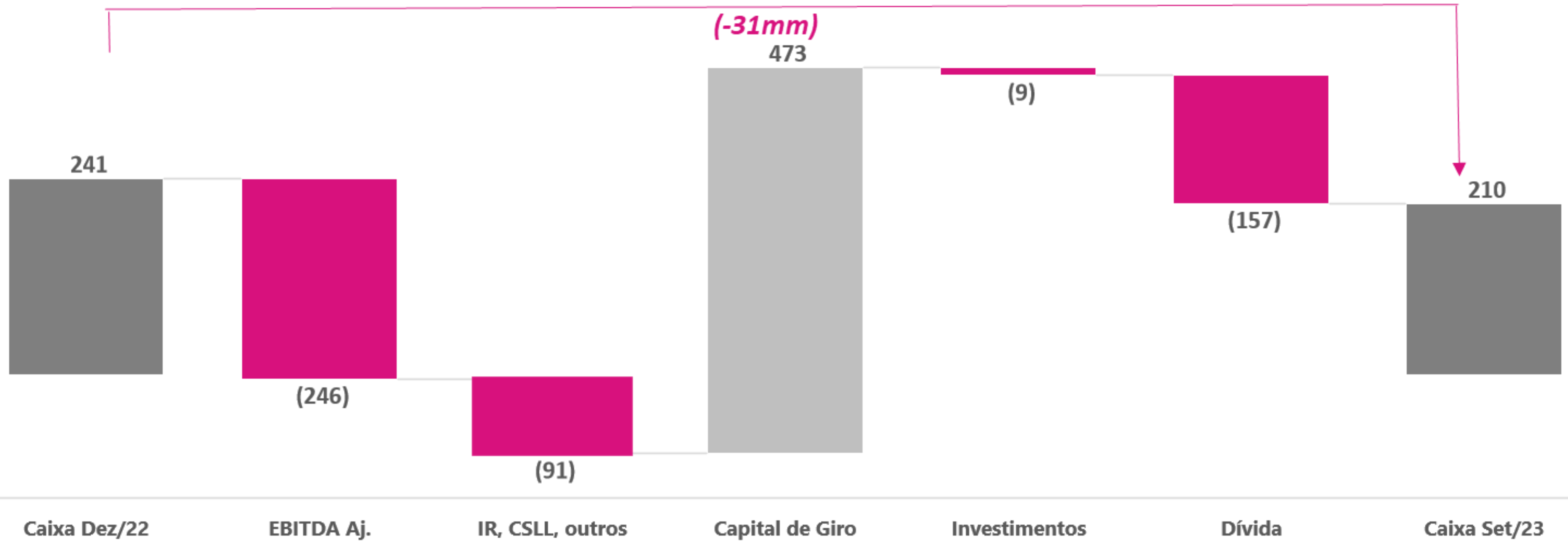





# EVOLUÇÃO DO CAIXA ACUMULADO 2023

Em R\$mm (exceto margens e crescimento)

## Evolução do Caixa 9M23 (R\$ mm)





**NOVAS  
PARCERIAS  
(BALCÃO  
MARISA)**

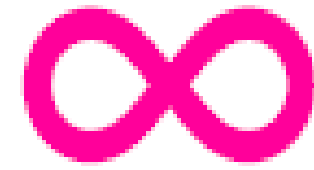


*MOU* assinado para parceira comercial e estratégica na exploração de produtos de crédito nas modalidades de empréstimo pessoal e de cartões (*private label* e *co-branded*) na plataforma de lojas e digital Marisa (“balcão”)

- Prazo: 15 anos
- *Profit sharing* 50%/50%
- O plano de negócios inicial concebido para o prazo de duração:
  - > R\$ 7 bilhões em volume de receita potencial
  - ~ R\$ 1 bilhão em lucro antes de impostos
  - *De-risking* (operacional e regulatório)
  - **Potencial de captura de R\$400mm (valor presente líquido)**

# HUB DE SERVIÇOS MARISA

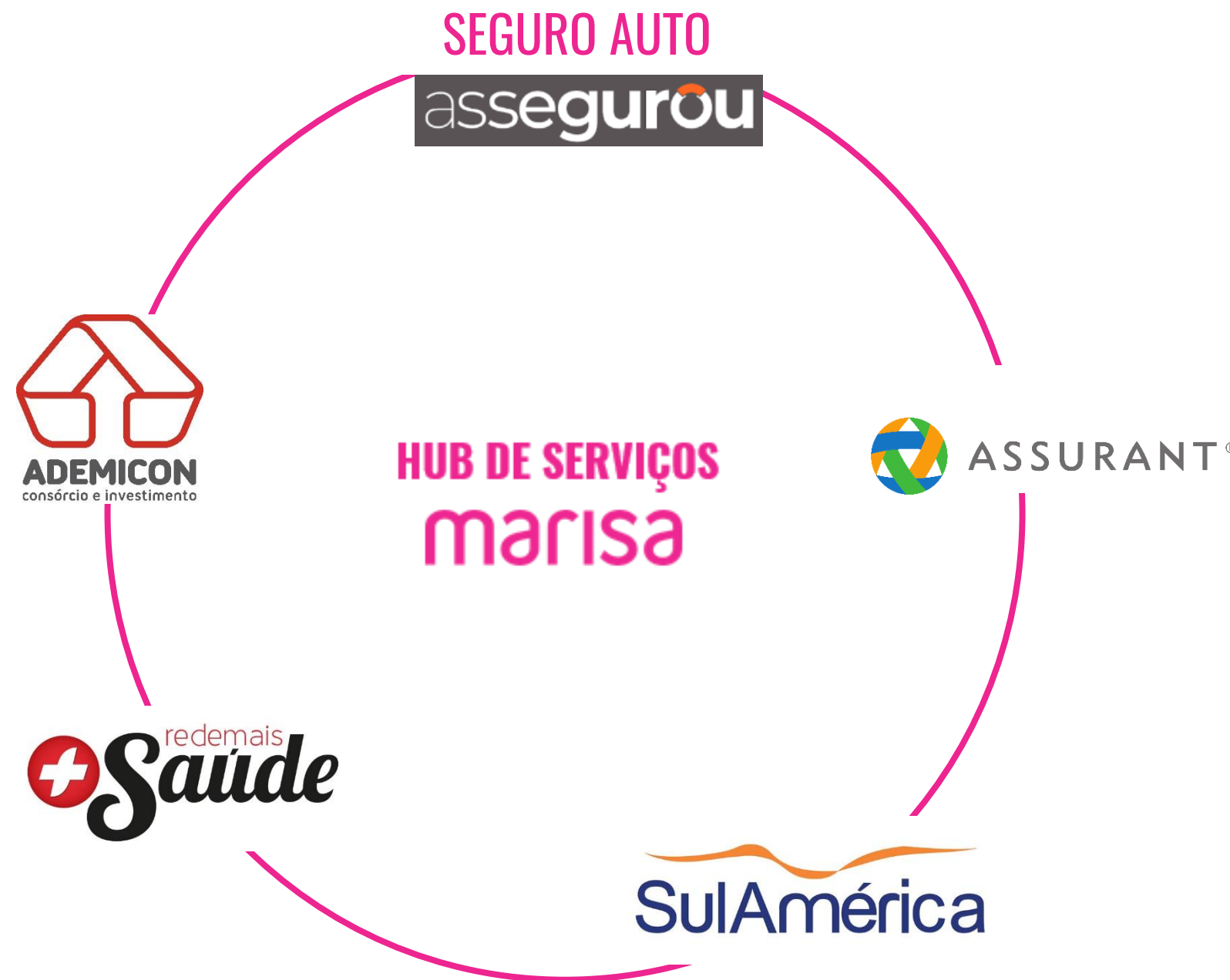
## Ecosistema de Seguros e Serviços Marisa



Infinitas possibilidades

Antes do *Hub* oferta de seguros e assistência (Assurant) e odonto (Sulamérica)

Novas ofertas com *Hub*: Seguro Auto mulher (Assegurou), Assistência Médica Mulher (Rede Mais e Dr. Consulta), Consórcio Mulher (Ademicon)



**Business Plan *Hub***  
Potencial de resultado incremental para Marisa:

**+R\$450mm de Receita Líq.**  
**+R\$300 mm EBITDA**  
acumulados em 10 anos



APP SITE LOJA

Integração com os 3 canais de vendas





# INICIATIVAS ESG

## Moda Sustentável

Somos parceiros da ABVTEX (**Associação Brasileira do Varejo Têxtil**), entidade que congrega as mais representativas redes nacionais e internacionais de varejo têxtil, calçados e de acessórios com o propósito de promover a moda sustentável, tornando-a mais acessível a partir do desenvolvimento de uma cadeia de valor ética, responsável, inovadora, competitiva e transparente. (Dessa forma, 100% dos produtos nacionais comercializados pela Marisa são produzidos em fornecedores certificados e homologados pelo programa além de serem auditados com frequência pelo nosso time interno e externo.)

## ModaComVerso

A Marisa também aderiu ao movimento **Modacomverso** aonde junto com a **Abvtex** e seus associados tem o objetivo de promover o diálogo sobre o que está por trás de cada peça de roupa. Da matéria prima à venda na loja são muitas mãos e histórias envolvidas no processo de confecção e enxergar por detrás de cada peça é reconhecer e valorizar as pessoas e etapas envolvidas na produção dela.

# AÇÕES 2022/2023



## Pacto Global Rede Brasil

Somos associados à **maior iniciativa de sustentabilidade corporativa do mundo**. Alinhamos a nossa estratégia aos 10 princípios universais de **Direitos Humanos, Trabalho, Meio Ambiente e Anticorrupção**, integrando os ODS e a Agenda 2030 nas nossas ações.



## GERANDO FALCÕES

Com **caixas para arrecadação em 2 de nossas lojas em São Paulo**, auxiliamos na **doação de peças para o bazar social** dessa instituição. As peças são vendidas com até 70% de desconto para a comunidade local, apostando em **economia circular** e dando acesso a **bens de consumo para população de baixa renda**.



## INSTITUTO PROTEA

O Instituto Protea é nosso parceiro desde 2018, e tem como missão proporcionar, de maneira ágil e com qualidade, o **tratamento do câncer de mama para mulheres de baixa renda**. Em 2023, novamente nos unimos aos Protea na promoção de ações no Outubro Rosa. Nossa parceria continua através das doações geradas pelos livros da Mol.

## Doações

No ano de 2022 doamos mais de **236mil peças de roupas, sapatos e acessórios** para mais de 9 instituições que possuem sinergia com a nossa causa de **fortalecer a autoestima da mulher e empoderá-la para que ela possa ser o que quiser ser**. Em 2023, já doamos mais de 150.168 peças para 6 instituições diferentes.



Todas as **temáticas dos livros relacionadas com as causas da mulher apoiadas pela companhia**. Ao todo, **doamos R\$ 371 mil** para 3 instituições: **Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME), Instituto Maria da Penha (IMP) e Instituto Protea**. Nossos projetos em parceria também contribuem para o Instituto Mol, a fim de fomentar a cultura de doação no Brasil.

## #MarisaAcolhe

A Marisa segue junto às mulheres na luta por pautas ligadas ao universo feminino, como o enfrentamento à **violência doméstica**, com um canal de acolhimento exclusivo para colaboradoras, o **#MarisaAcolhe**, que auxilia mulheres que estejam passando por situações de **violência doméstica/familiar** a pedir orientação ou ajuda de **forma segura e sigilosa**.



O **#MarisaCuida** oferece **apoio** para colaboradores e familiares em diversas situações como: orientação psicológica e social, consultoria previdenciária, orientação financeira e jurídica, suporte a liderança e apoio na gestão de crise. Atendimento 24h, incluindo finais de semana e feriados



Somos associados Instituto Ethos, cuja missão é **mobilizar, sensibilizar e ajudar as empresas a gerirem seus negócios de forma socialmente responsável**. Participamos ativamente dos **grupos de trabalho e treinamentos nas temáticas ESG** promovidos pelo instituto.



Através de **doações de peças de roupas com e sem defeitos**, além do **patrocínio de um projeto de circular fashion** realizado nos CEUs de São Paulo, buscamos com essa parceria promover um **consumo mais consciente** e potencializar nossa contribuição para uma **sociedade mais justa**.



# DIVERSIDADE E INCLUSÃO

Em 2022, realizamos **um censo**, que permitiu conhecer quem somos, **como nos sentimos e como vemos o ambiente** da Marisa relativo à Diversidade e Inclusão.

**75% recomendam** a Marisa como uma empresa que valoriza Diversidade e Inclusão.

Mais de **47%** dos funcionários tem de idade **entre 29 e 42** anos

**75%** dos funcionários são **mulheres**

**58%** se autodeclararam **negros**

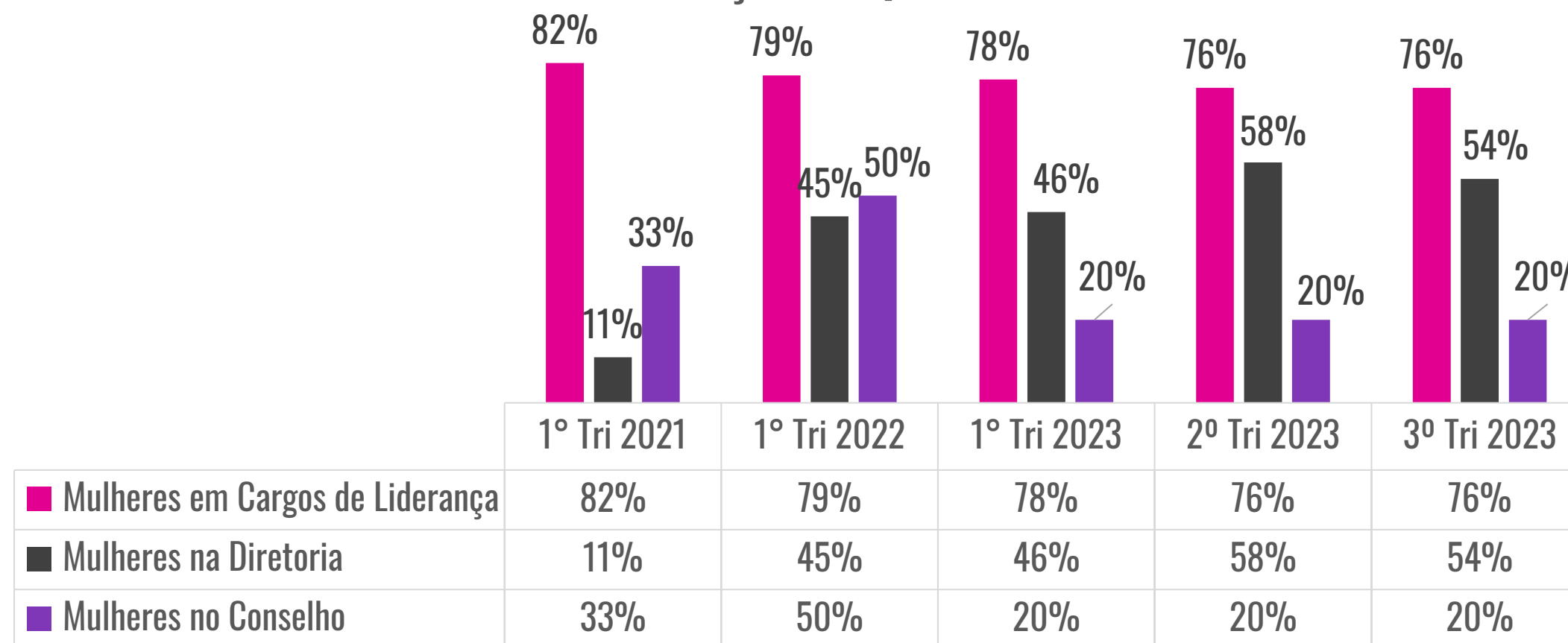
**88 % se declaram cisgênero**, identificando-se com o gênero atribuído no nascimento



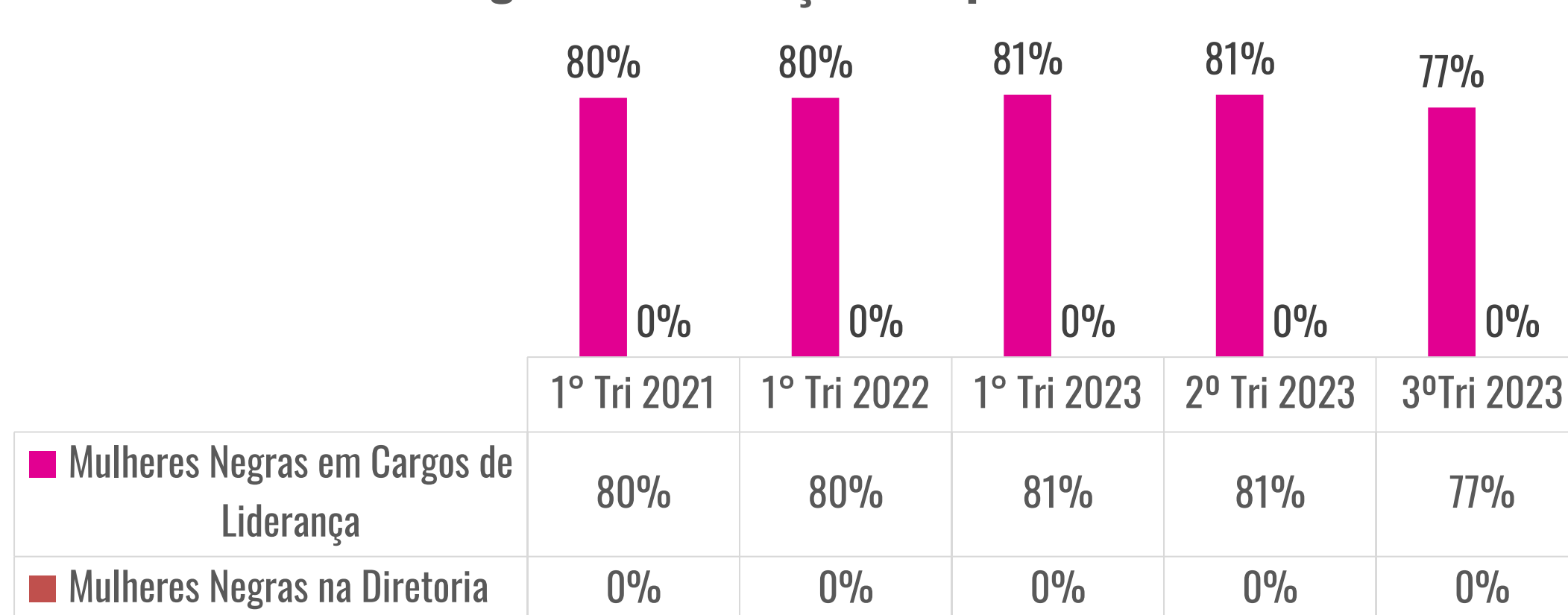
Em 2022, desenvolvemos nossa estratégia de D&I até 2025

Além disso, distribuimos internamente a nossa primeira **Cartilha de D&I** que trata de temas como **raça, sexualidade, diferença entre gerações, capacitismo**, entre outros.

**Mulheres na Liderança - Comparativo Trimestral**



**Mulheres Negras na Liderança - Comparativo Trimestral**





**Equipe de RI:**  
João Nogueira Batista  
Renata Coutinho  
Jéssica Pinheiro  
Victor Caruzzo  
dri@marisa.com.br

marisa

**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.