

# marisa



## RESULTADOS 2023 & 4T23

Call de Resultados:  
23/abril às 14h (Brasília)/  
13h (EST)

Link de acesso: [Clique aqui](#)  
ID do webinar: 863 0775 1941

Equipe de RI:  
Roberta Ribeiro Leal |  
Renata Coutinho |  
Jéssica Pinheiro |  
Victor Caruzzo |  
[dri@marisa.com.br](mailto:dri@marisa.com.br)

**São Paulo, 22 de abril de 2024** – 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 4º trimestre de 2023 (4T23) e para o ano de 2023 (FY2023). 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.

Os resultados aqui apresentados não incluem os resultados da Mpagamentos S/A, Crédito, Financiamento e Investimentos (“Mpagamentos”) que passa a ser reportada como “operação descontinuada” devido a parceria firmada com a Credsystem em novembro de 2023 e ao início do processo de “Descontinuação Operacional” da Mpagamentos junto aos órgãos reguladores no 1º trimestre de 2024.

## DESTAQUES 4T23

**Vendas mesmas lojas -28% consolidado (-25% varejo físico) vs. 4T22** – impacto da retomada parcial de recomposição de estoque.



**Redução de despesas SG&A varejo (pró-forma) em 31,2% vs. 4T22** – impulsionado pelo plano de eficiência operacional executado ao longo de 2023.

**Margem Bruta varejo de 53,3%, 1,4 p.p. acima de 4T22** com aceleração de giro de estoque em 53,5%.



**EBITDA VAREJO 4T23 (pró-forma)** – R\$22 milhões negativos (excluindo os efeitos extraordinários de despesas com a reestruturação). Apesar de ainda negativo, o EBITDA pró-forma do trimestre representa uma evolução positiva comparado ao 3T23.

**Otimização da performance do OMINICANAL:** Melhoria nos processos de operações do digital com aumento da participação do Ship From Store em 70 lojas, além da retomada do Marketplace no



**Ganhos de eficiência operacional no canal Digital** – EBITDA recorrente próximo ao breakeven no 4T23 R\$1,7 milhões e no ano de 2023 R\$2,2 milhões.

**Implementação da parceria com a Credsystem** – aceleração da participação do cartão Marisa PL como meio de pagamento e emissão de cartões no período de nov/23 à mar/24 de **+273.073 novos cartões (+79% acima +152.453 do período de nov/22 à mar/23)**.



## Mensagem Da Administração

Desde o início de 2023 sabíamos que enfrentaríamos um ano bastante desafiador e nos comprometemos a dar passos importantes para a reestruturação da Companhia, visando a recuperação de caixa e rentabilidade sustentável da operação de varejo. Divulgamos várias conquistas dentro deste processo tais como: (i) a execução do Plano de Eficiência Operacional com a adequação do parque de lojas e otimização de SG&A; (ii) otimização do canal Digital com impacto direto na melhoria do EBITDA do formato; (iii) revisão das políticas de alocação e consequente aceleração do giro de estoque, além de ajuste no prazo médio de pagamento a fornecedores de mercadorias para reduzir a necessidade de capital de giro (iv) reorganização operacional e societária do braço financeiro; (v) criação do COI (Centro de Operações Integradas) para apoiar nosso modelo de gestão baseada em desempenho; (vi) monetização de ativos incluindo parcerias com a Credsystem para oferta de crédito, Ademicon (consórcios), Rede Mais Saúde (atendimentos e serviços de saúde) e Sulamércia (odonto), e diversos seguros com a Assurant, reforçando nossa proposta de valor e afirmando a evolução marca que é parceira da mulher; (vii) renegociação de dívidas com fornecedores e proprietários de imóveis; e (viii) retorno ao mercado de crédito com a contratação de novo empréstimo de longo prazo para reforço de capital de giro.

Apesar de nossos melhores esforços para entregar uma operação de varejo normalizada, com todo o avanço que tivemos com a estrutura operacional e de capital da empresa e, mesmo com a retomada das atividades comerciais ao longo do 4T23, nosso resultado anual não atingiu o que foi inicialmente planejado. Entramos no 4T23 com a expectativa de receita ainda abaixo do mesmo trimestre de 2022, mesmo esperando uma recomposição gradual de estoques que não se materializou no ritmo necessário. O baixo volume de estoque deve-se, principalmente, a uma retomada mais tardia do desenvolvimento de coleção decorrente das negociações do primeiro semestre do ano, combinada com o pico da sazonalidade da cadeia de fornecimento, que historicamente resulta em gargalos produtivos nesse período do ano. Consequentemente, nossa receita bruta do varejo (em termos de mesmas lojas) veio 28% abaixo do 4T22, pressionando também nosso resultado operacional.

Mesmo entendendo que 2023 seria um ano de transição para a Companhia, o último trimestre do ano serviu como alerta para questionarmos se nosso posicionamento comercial era eficaz e suportaria a competitividade desejada para nossa marca. Com isso, o Conselho de Administração, junto com o grupo de controle, entendeu que um ajuste de rota seria necessário para potencializar uma marca de moda feminina tão forte e querida pelo nosso público-alvo.

Iniciamos o ano de 2024 com o objetivo de redirecionar os esforços para o reposicionamento da marca, retornando ao seu DNA, voltado para a classe C, público de referência da nossa penetração física. Com isso, a Marisa fez uma movimentação estratégica importante em sua liderança, com a nomeação de um novo Diretor Presidente com experiência em varejo moda popular. Edson Garcia chega bastante alinhado com essa estratégia de reposicionamento. O novo CEO traz uma bagagem rica em projetos de eficiência operacional e grande expertise no varejo de moda que voltaremos a atuar – tendo liderado a Caedu mais recentemente – somando aos seus 25 anos de experiência no varejo. Este movimento na liderança está bastante alinhado aos objetivos futuros da empresa e é um passo significativo para direcionar a nossa estratégia – inclusive com a nomeação da Sra. Andrea Menezes para Presidência do Conselho de Administração e coordenando o Comitê para Suporte ao Varejo, dirigindo as frentes de trabalho da Companhia relacionadas a produtos e serviços financeiros e securitários, digital e inovação e riscos e compliance, ratificando o foco da companhia na gestão integrada de riscos.

Nossa marca “Marisa”, nacionalmente conhecida como feminina e que se tornou *top of mind* das mulheres brasileiras ao longo das últimas décadas, continua liderando pesquisas de marca até os dias de hoje, porém isso não tem se refletido diretamente em comportamento de compra das clientes, levando a perdas de *market-share* nos últimos anos. Com o reposicionamento, nossa missão – já iniciada no curtíssimo prazo – é de reconquistar de forma rentável a nossa principal base de clientes, a mulher de classe C, justamente o público com quem a

Marisa tem maior afinidade histórica e que norteia a localização do nosso parque de lojas, melhorando a equação de custo-benefício para **retomar nosso espaço de destaque entre os players mais populares do mercado.**

O nosso novo CEO traz consigo uma ambição de **impulsionar a receita do parque de lojas, voltando aos patamares de onde não deveria ter saído.** Essa ambição se traduz em **um plano muito bem desenhado baseado em seu conhecimento** e diagnóstico sobre o segmento de moda popular e mapeando as alavancas que nos levarão ao aumento de produtividade do nosso metro quadrado. Com a meta de recuperar *market share* de forma rentável dentro segmento que consideramos alvo da marca, trabalharemos para oferecer o (i) **sortimento adequado com** (ii) **posicionamento e percepção de preço para atrair e reter a cliente Marisa** e (iii) **mudança de layout, principalmente relacionada à comunicação visual, alinhadas a nossa proposta de valor.** Tudo isso será conduzido com forte governança nos processos de gestão comercial visando consistência no desenvolvimento de coleções, precificação e, conseqüentemente, **maior volume e giro, controle de custos e foco em rentabilidade** para cada uma das 630 categorias de produto.

Para apoiar esta estratégia, estamos pilotando testes em 125 lojas (com planos de acelerá-los em 216 lojas até o final de maio) deixando-as comercialmente mais agressivas e promocionais com ajustes de produto, preço e *Visual Merchandising (VM)* que atenda a nossa real base de clientes, ao mesmo tempo em que ampliamos iniciativas (como parcerias para oferta de serviços como produtos financeiros, assistências, saúde, beleza) para acelerar a jornada de omnicanalidade da nossa cliente. Acreditamos que essa estratégia, apoiada pela utilização de CRM, tecnologia e inteligência, servirá de impulso para maior conversão, frequência de compras e fidelização do nosso público-alvo, melhorando nossa produtividade e tornando nosso modelo de negócio sustentável. Além do foco em recuperação de receita (impulsionado por número de tickets), estamos desenhando estratégias de melhor aproveitamento do metro quadrado do nosso parque atual de lojas para otimização do custo de ocupação.

Conforme Fato Relevante de 18 de Março, a Companhia informa que recebeu de seus acionistas controladores um compromisso de investimento de subscrever e integralizar ações no âmbito de Potencial Oferta ou de Potencial Aumento de Capital Privado em montante não inferior a R\$ 195.000.000,00 (cento e noventa e cinco milhões de reais), que poderão ser acrescidos de montante adicional de até R\$ 90.000.000,00 (noventa milhões de reais) ao preço da oferta para possibilitar a contribuição de créditos detidos pelos acionistas controladores contra a Companhia oriundos da 7ª, 8ª e 9ª emissão simples de debêntures da Companhia com vistas a diminuir a alavancagem da Companhia.

A Companhia ressalta que a decisão definitiva a respeito da efetiva realização da Potencial Oferta, do Potencial Aumento de Capital Privado ou de qualquer operação desta natureza está em análise até o momento, fortalecendo a continuidade de negócios da Companhia.

Com isso, daremos continuidade ao processo de reestruturação iniciado com a reorganização financeira em 2023, e agora fortalecendo nosso posicionamento com um modelo comercial e operacional em linha com o potencial e força da nossa marca, retornando ao nosso DNA. Acreditamos que estamos desenhando um modelo de negócios mais adequado, com grandes oportunidades de recuperação de *market share* e de forma sustentável.

**Edson Garcia**  
**Diretor Presidente**

**Roberta Ribeiro Leal**  
**CFO e DRI**

**Alexandre Abreu de  
Andrade**  
**COO**

**Daniel Charleaux Roque**  
**CCO**

## RESULTADOS OPERACIONAIS| 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 os ajustes extraordinários de **R\$36,3 milhões e R\$153,8 milhões para o 4T23 e 2023**, respectivamente, referentes a despesas operacionais relativas ao encerramento de 91 lojas em 2023 como parte do plano de reestruturação.

Em 17 de março de 2024, a Companhia divulgou uma prévia não auditada de seus resultados financeiros e operacionais referentes ao 4T23 e ao exercício social de 2023. Após a revisão dos auditores independentes, as Despesas Operacionais do Varejo apresentadas abaixo sofreram uma alteração devido principalmente ao provisionamento de passivos tributários e do programa de benefícios, entre outros ajustes menores. Consequentemente, houve um impacto de R\$13,0 milhões e R\$18,0 milhões no EBITDA Pró-Forma do Varejo para o 4T23 e o ano de 2023, respectivamente.

VAREJO	4T22	Pró-Forma 4T23	Var a/a (%)	2022	2023 Pró-Forma	Var a/a (%)
RECEITA BRUTA	943.750	556.677	(41,0%)	3.013.216	2.132.978	(29,2%)
S.S.S.	1,1%	-28,0%		11,2%	-19,7%	
RECEITA LIQUIDA	698.179	409.384	(41,4%)	2.235.386	1.579.979	(29,3%)
LUCRO BRUTO	362.271	218.146	(39,8%)	1.119.064	779.165	(30,4%)
MARGEM BRUTA	51,9%	53,3%	1,4 p.p.	50,1%	49,3%	(0,7) p.p.
Despesas Operacionais	(311.520)	(214.430)	(31,2%)	(1.097.586)	(830.872)	(24,3%)
Outras Despesas e Receitas Oper.	(26.917)	(25.490)	(5,3%)	(65.695)	(41.038)	(37,5%)
<b>EBITDA Varejo Pró-forma*</b>	<b>23.834</b>	<b>(21.775)</b>	<b>n.s.</b>	<b>(44.217)</b>	<b>(92.745)</b>	<b>109,8%</b>

(\*) 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). Os resultados do Varejo apresentados acima são referentes à Controladora e não incluem a M SERVIÇOS - Administradora de Cartões de Crédito Ltda. ("M SERVIÇOS"), empresa controlada da Marisa Lojas responsável pela administração de parcerias.

### Receita – Varejo

Após o desafio enfrentado durante o terceiro trimestre em termos de abastecimento, a recomposição de estoque gradual ao longo do 4T23 ocorreu em um ritmo mais lento que o necessário para suportar um maior volume de vendas. O baixo volume de estoque, como já adiantado, deveu-se a uma retomada mais lenta dos processos de desenvolvimento da coleção junto à cadeia de fornecedores, além do gargalo produtivo nessa época do ano frente à alta demanda da Marisa, que precisava recompor os baixos volumes já oriundos dos períodos anteriores, especialmente de produtos assazonais. Tais efeitos, combinados à retração no e-commerce, resultado da estratégia de maximização do EBITDA do canal, resultou em uma receita bruta no varejo de R\$ 556,7 milhões, 41,0% abaixo do 4T22, a despeito da melhoria de giro de estoque comparado ao mesmo período do ano anterior.

No ano de 2023, nossa receita bruta atingiu R\$2.133,0 milhões, 29,2% abaixo de 2022, cuja performance foi impactada pelos fatores mencionados acima, além dos efeitos da reestruturação realizada ao longo de 2023 com o fechamento de 91 lojas. Já a redução nas vendas mesmas lojas (SSS) foi de 19,7% contra 2022.

#### Lojas Físicas

A receita bruta de lojas físicas atingiu R\$530,2 milhões, 40,1% abaixo do 4T22, impactado pelo encerramento de lojas no último ano. Já a redução nas vendas mesmas lojas físicas foi de 24,9%. A receita bruta de lojas no ano de 2023 foi de 28,5% abaixo de 2022. SSS do ano 2023 veio 16,6% abaixo de 2022.

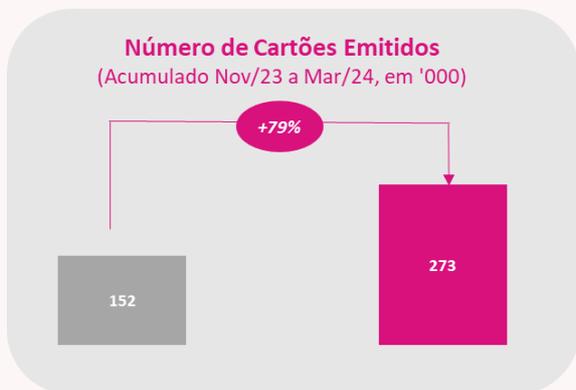
Encerramos 2023 com 243 lojas, contra 334 em dezembro de 2022. Como parte do esforço contínuo de otimização operacional, após o fechamento de 2023, a Companhia encerrou 6 lojas no início de 2024, atingindo um total de 237 lojas no parque atual.

#### Canal Digital

O faturamento com vendas no canal digital (*website*, *App* e *marketplace*) foi de R\$26,5 milhões, 61,0% abaixo do 4T22 devido à continuidade da estratégia de rentabilização dessa operação iniciada no 1T23. A participação do canal digital foi reduzida de 7% para 5% no 4T23 versus o 4T22.

A participação do Ship from Store (“SFS”) nas vendas do canal digital aumentou para 35% no 4T23 contra 8% no 4T22. Em linha com o publicado no release referente ao 3T23, o aumento de participação do SFS segue apoiando a estratégia de otimização de estoque e melhoria de giro da Companhia. Em dezembro de 2023 encerramos a operação do SFS em 70 lojas. Já a participação do SFS em 2023 foi de 24%, 16 p.p. acima se comparado com o ano de 2022. Também tivemos um incremento no share de pedidos no clique e retire, passando de 32% em 2022 a 38% em 2023.

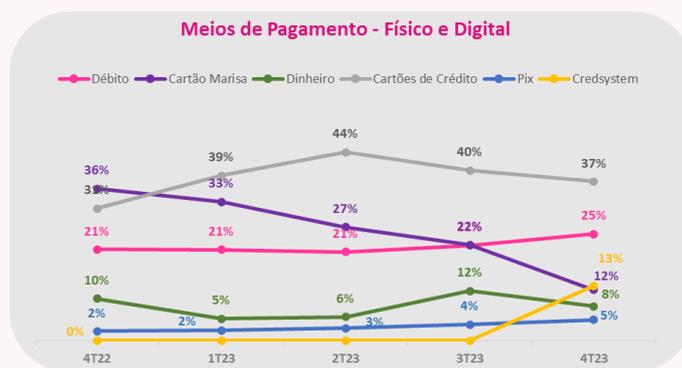
## Evolução de Meios de Pagamento (% de Vendas)



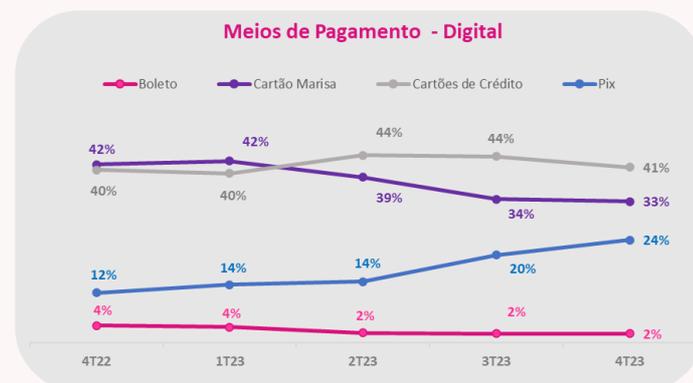
Ao longo do trimestre, com a implementação da parceria com a Credsystem, vimos a aceleração da participação do cartão Marisa PL (via Credsystem) como meio de pagamento. Emitimos 273.073 novos cartões entre novembro de 2023 e março de 2024 contra 152.453 no período de novembro 2022 a fevereiro de 2023, resultado da parceria. Esse marco evidencia o **impacto positivo que essa colaboração proporciona tanto para nossas clientes já existentes quanto para as novas que se juntam à nossa base.**

O *share* de pagamentos à vista (PIX, dinheiro e débito) nas vendas totais da Marisa Lojas se manteve em cerca de 38% no 4T23 comparado a 33% em 2022. Em destaque temos o PIX que atingiu 5% em 4T23, comparado a 2% em 4T22.

Mantivemos os 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.



No canal Digital, o PIX atingiu uma participação ainda mais relevante de 24% contra 12% no 4T22, considerando que o canal costuma ter maior participação de vendas com crédito que o canal físico, impulsionada por ações mais agressivas promocionais. No comparativo entre 2022 e 2023, o PIX atingiu uma participação de 18%, enquanto em 2022 essa participação era de 6%

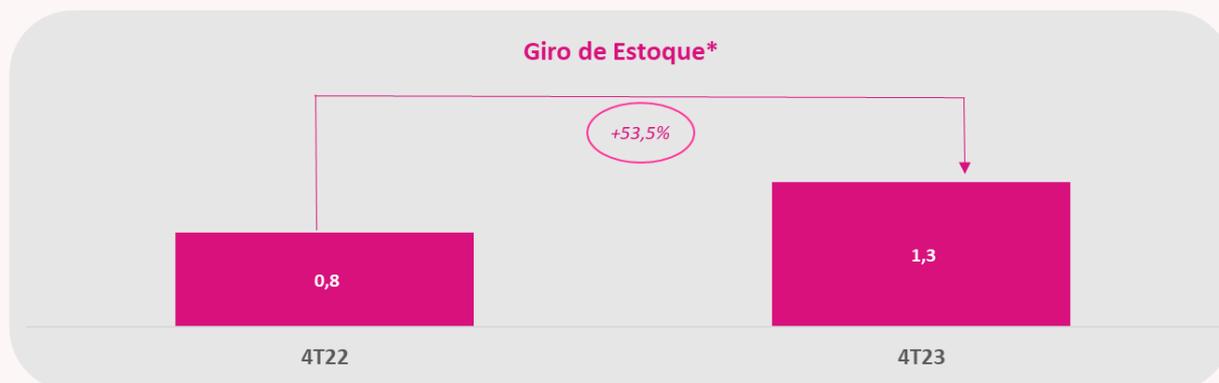


## Lucro Bruto, Margem Bruta e Estoques

O lucro bruto no Varejo totalizou R\$ 218,1 milhões, 39,8% menor ano contra ano, em linha com a redução de receita bruta. Já a nossa margem bruta atingiu 53,3%, 1,4p.p. acima de 4T22. Esta margem foi resultado de um maior giro de estoque (que acelerou 53,5% no 4T23 contra o 4T22) combinado com menores volumes de produtos

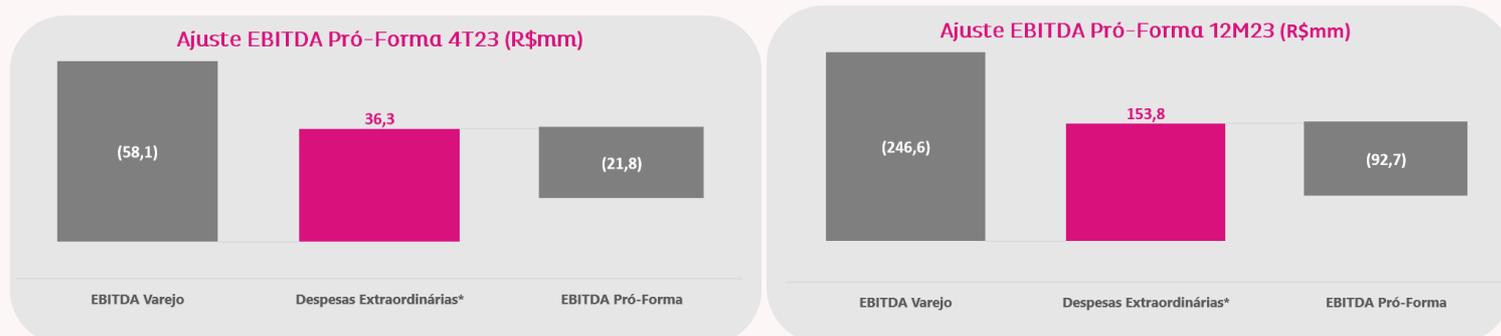
envelhecidos, que reduziram a pressão sobre as remarcações nas festas de final de ano e ao longo do trimestre.

No acumulado do ano de 2023, a margem bruta atingiu 49,3%, 0,7 p.p. abaixo de 2022, impactada principalmente por fatores internos e pontuais específicos da reestruturação da Companhia no ano de 2023.



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

## EBITDA Pró-Forma Varejo (Controlada)



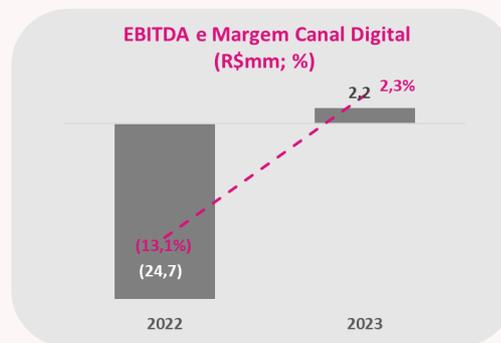
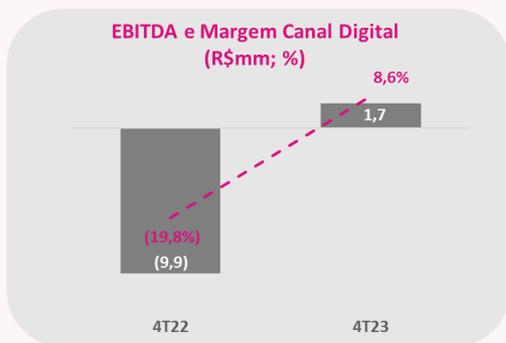
\*Ajustes para Despesas Extraordinárias referentes à: (1) despesas operacionais relativas à reestruturação com o encerramento de 91 lojas em 2023; (2) despesas com consultorias e (3) economias na estrutura corporativa.

As despesas operacionais foram reduzidas em 31,2% no 4T23 contra o 4T22, reflexo dos esforços de reestruturação ao longo de 2023. Mesmo com a redução de despesas, o EBITDA pró-forma ajustado da operação de varejo foi negativo em R\$21,8 milhões, impactado principalmente pela redução da receita bruta do varejo (com encerramento de lojas e reflexo do nível de estoque reduzido). Este resultado expurga os ajustes extraordinários de R\$36,3 milhões referentes às despesas operacionais relativas à reestruturação com o encerramento de 91 lojas em 2023 e 6 lojas em 2024.

O EBITDA pró-forma o acumulado do ano de 2023 foi negativo em R\$93 milhões, também pressionado pela performance de vendas do ao longo do ano.

## EBITDA - Canal Digital

Em 2023, conseguimos mostrar os 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 segundo semestre de 2023. **Destacamos a evolução positiva do EBITDA recorrente ano contra ano, além da evolução positiva no 4T23, diretamente relacionado à relação mais eficiente entre a despesa e o lucro bruto**, cada vez mais próximo ao *breakeven*, totalizando R\$1,7 milhões no 4T23 contra uma perda de (R\$9,9) milhões no 4T22. No ano de 2023, o EBITDA recorrente do canal totalizou R\$2,2 contra uma perda de (R\$24,7) em 2022. Incluindo despesas não-recorrentes, o EBITDA do Digital no 4T23 e 2023, totalizou perdas de (R\$0,4) milhões e (R\$2,8) milhões, respectivamente.



## RESULTADOS NÃO-OPERACIONAIS | CONSOLIDADO

### Resultado Financeiro Líquido

Despesas e Receitas Financeiras - R\$ mm	4T22	4T23	Var (%)	2022	2023	Var (%)
<b>Despesas Financeiras (*)</b>	<b>(100,3)</b>	<b>(36,7)</b>	<b>(63,4%)</b>	<b>(309,1)</b>	<b>(269,1)</b>	<b>(12,9%)</b>
Despesa com juros e Correção Monetária AVP	(10,7)	(7,9)	(26,3%)	(40,5)	(34,7)	(14,2%)
Instrumentos Financeiros e outros	(26,2)	(18,1)	(30,8%)	(63,4)	(66,9)	5,5%
Impacto IFRS 16	(30,9)	15,0	(148,5%)	(96,0)	(77,4)	(19,4%)
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>16,2</b>	<b>57,1</b>	<b>253,1%</b>	<b>57,7</b>	<b>106,5</b>	<b>84,5%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(84,1)</b>	<b>20,4</b>	<b>(124,3%)</b>	<b>(251,4)</b>	<b>(162,7)</b>	<b>(35,3%)</b>
Ajustes IFRS 16	32,2	(14,2)	(143,9%)	81,6	58,3	(28,6%)
<b>Resultado Financeiro Líquido Ex-IFRS 16</b>	<b>(51,9)</b>	<b>6,2</b>	<b>(112,0%)</b>	<b>(169,7)</b>	<b>(104,4)</b>	<b>(38,5%)</b>

(\*) 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\$6,2 milhões no 4T23, R\$58,1 milhões melhor que no 4T22, beneficiado pela redução da taxa de juros de referência (SELIC) e o menor nível de dívida bruta da Marisa Lojas (varejo). Nossas receitas financeiras aumentaram para R\$57,1 milhões comparado aos R\$16,2 milhões em 4T22 impulsionado por variação monetária.

Para o ano de 2023, o resultado financeiro líquido atingiu R\$104 milhões, ou 38,5% melhor que o ano anterior, reflexo da redução nas taxas de juros e desalavancagem da operação de varejo da Companhia.

### Lucro Líquido

Lucro Líquido Consolidado (R\$' MM)	4T22	4T23	Var (%)	2022	2023	Var (%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(291,8)</b>	<b>(169,3)</b>	<b>-42,0%</b>	<b>(519,4)</b>	<b>(520,8)</b>	<b>0,3%</b>
<b>(+/-) Ajustes de Despesa (Receitas)*</b>	<b>81,7</b>	<b>68,0</b>		<b>81,7</b>	<b>185,2</b>	
(+) Reclassificação de Capex	29,2	-		29,2	-	
(+) Plano de opção de compra de ações	2,6	4,8		2,6	4,5	
(+) Provisão para Contingências	12,5	-		12,5	-	
(+) Baixa de PIS/COFINS	11,5	-		11,5	-	
(+) Baixa de IR/CS Prescritos	26,0	-		26,0	-	
(+) Provisões passivos tributários e programa de benefícios**	-	26,9		-	26,9	
(+) Despesas Não-Recorrentes - Plano de Otimização***	-	36,3		-	153,8	
<b>Lucro Líquido Ajustado Recorrente</b>	<b>(210,1)</b>	<b>(101,3)</b>	<b>-51,8%</b>	<b>(437,7)</b>	<b>(335,6)</b>	<b>-23,3%</b>

(\*) Ajustes aplicados sobre o cálculo, para excluir certos lançamentos de eventos considerados não-recorrentes ou efeito não-caixa.

(\*\*) Ajuste de R\$ 14,1 milhões (provisão para passivo atuarial) e R\$ 12,8 milhões (provisão auto de infração PRODEP-PE)

(\*\*\*) Ajustes extraordinários de R\$36,3 milhões e R\$153,8 milhões para o 4T23 e 2023, respectivamente, referentes a despesas operacionais relativas ao encerramento de 91 lojas em 2023 como parte do plano de reestruturação.

O prejuízo líquido ajustado recorrente no 4T23 atingiu R\$101,3 milhões, ou 51,8% melhor em relação ao prejuízo de R\$210,1 milhões no 4T22. Não obstante, nosso resultado líquido foi pressionado principalmente pela redução de

receitas com vendas de mercadorias devido ao menor nível de estoques. 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.

O resultado líquido ajustado recorrente para o ano de 2023 foi negativo em R\$335,6 milhões contra o prejuízo de R\$437,7 milhões em 2022, impactado pelos desafios impostos pela reestruturação em 2023.

## Endividamento Líquido – Consolidado\*

Ao longo de 2023, mesmo frente a desafios operacionais e de mercado, fizemos grandes esforços para melhoria da nossa estrutura de capital e encerrando o ano com uma posição de caixa próximo ao encerramento de 2022, além do alongamento do passivo com redução da dívida bancária de curto prazo.

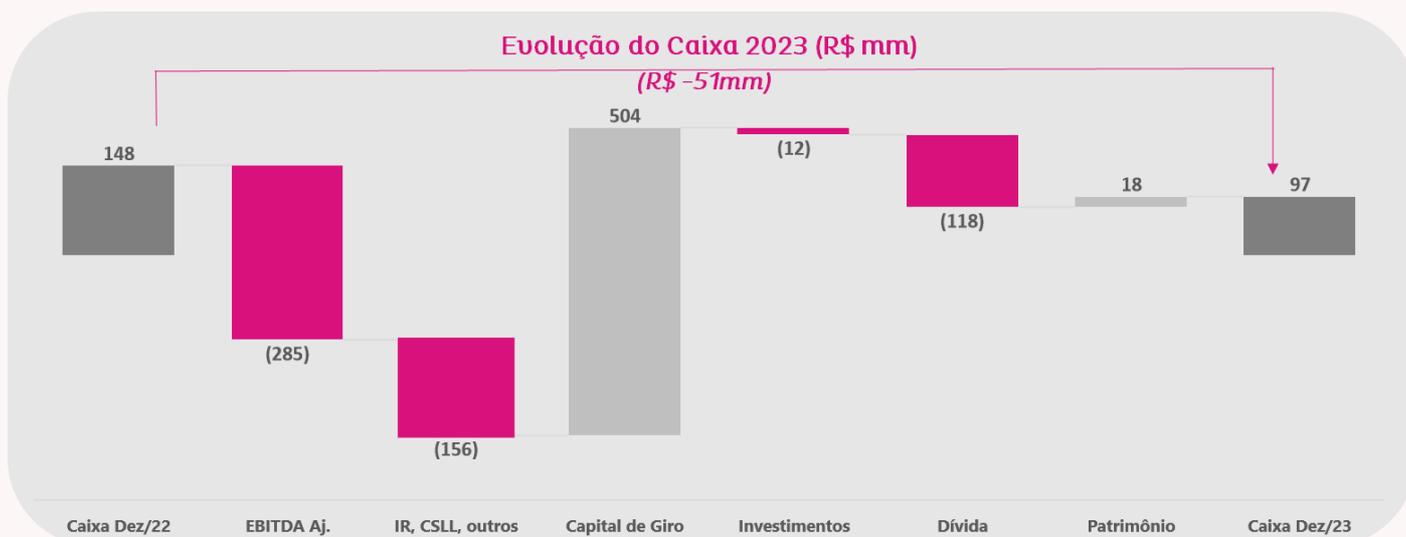
Ao longo de 2023, nossa dívida bruta da Marisa foi reduzida em 32%, comparada a dezembro 2022, devido a amortização de dívida na Marisa Lojas. **Vale destacar a redução do endividamento de curto prazo, sendo esse 60% menor para Marisa Lojas** (com uma parcela próxima a 45% com vencimento até abril de 2024).

Composição da Dívida Líquida	dez-22	dez-23	Var (%)
<b>Dívida - Marisa Lojas</b>			
Curto prazo	290,4	116,8	(59,8%)
Longo prazo	29,1	100,3	244,5%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>319,6</b>	<b>217,1</b>	<b>(32,1%)</b>
<b>Caixa e Aplicações Financeiras</b>	<b>116,3</b>	<b>90,8</b>	<b>(21,9%)</b>
Recebíveis de cartões de terceiros, liures	39,1	53,9	37,9%
<b>Disponibilidades</b>	<b>155,4</b>	<b>144,7</b>	<b>(6,9%)</b>
<b>Dívida líquida</b>	<b>164,2</b>	<b>72,4</b>	<b>(55,9%)</b>

A dívida líquida da Companhia foi reduzida em 55,9%, ou R\$91,8 milhões, entre dez/22 e dez/23, devido à amortização de passivos diante do recebimento do empréstimo contratado com o Banco BTG Pactual.

## Fluxo de Caixa – Consolidado \*

Encerramos 2023 com o saldo de caixa de R\$97 milhões, como uma redução de somente R\$51 milhões comparado a dezembro de 2022, mesmo considerando o encerramento de 91 lojas em 2023. Apesar dos desafios financeiros que a Companhia enfrentou durante o período, conseguimos financiar nossos compromissos e pagamentos – mesmo com prejuízo operacional e da dificuldade de acesso à recursos de terceiros com o fechamento do mercado de crédito.



\* Inclui Controladora e M SERVIÇOS - Administradora de Cartões de Crédito Ltda. ("M SERVIÇOS"), empresa controlada da Marisa Lojas responsável pela administração de parcerias.

## RESULTADOS CONSOLIDADOS – R\$ mil

CONSOLIDADO	4T22	4T23	Var (%)	2022	2023	Var (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>988.148</b>	<b>565.540</b>	<b>(42,8%)</b>	<b>3.215.845</b>	<b>2.216.037</b>	<b>(31,1%)</b>
Receita Bruta - Varejo	943.750	556.677	(41,0%)	3.013.216	2.132.978	(29,2%)
Receita Bruta - MServiços	44.398	8.863	(80,0%)	202.629	83.059	(59,0%)
<b>Tributos s/ Receita</b>	<b>(249.423)</b>	<b>(148.126)</b>	<b>(40,6%)</b>	<b>(795.330)</b>	<b>(559.287)</b>	<b>(29,7%)</b>
Tributos s/ Receita - Varejo	(245.571)	(147.292)	(40,0%)	(777.830)	(552.999)	(28,9%)
Tributos s/ Receita - MServiços	(3.852)	(834)	(78,3%)	(17.500)	(6.288)	(64,1%)
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>738.725</b>	<b>417.413</b>	<b>(43,5%)</b>	<b>2.420.515</b>	<b>1.656.751</b>	<b>(31,6%)</b>
Receita Liquida - Varejo	698.179	409.384	(41,4%)	2.235.386	1.579.979	(29,3%)
Receita Liquida - MServiços	40.546	8.029	(80,2%)	185.129	76.772	(58,5%)
<b>CPV</b>	<b>(383.274)</b>	<b>(194.940)</b>	<b>(49,1%)</b>	<b>(1.260.210)</b>	<b>(858.371)</b>	<b>(31,9%)</b>
CPV - Varejo	(335.909)	(191.239)	(43,1%)	(1.116.322)	(800.814)	(28,3%)
CPV - MServiços	(47.365)	(3.701)	(92,2%)	(143.888)	(57.558)	(60,0%)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>355.451</b>	<b>222.473</b>	<b>(37,4%)</b>	<b>1.160.305</b>	<b>798.379</b>	<b>(31,2%)</b>
Lucro Bruto - Varejo	362.271	218.146	(39,8%)	1.119.064	779.165	(30,4%)
Lucro Bruto - MServiços	(6.820)	4.328	(163,5%)	41.241	19.214	(53,4%)
Lucro Bruto - MPagamentos	-	-	n.s.	-	-	n.s.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(322.128)</b>	<b>(254.637)</b>	<b>(21,0%)</b>	<b>(1.137.088)</b>	<b>(1.023.497)</b>	<b>(10,0%)</b>
Despesas com Vendas - Varejo	(252.550)	(172.957)	(31,5%)	(920.794)	(772.932)	(16,1%)
Despesas G&A - Varejo	(58.969)	(77.786)	31,9%	(176.792)	(230.197)	30,2%
Despesas G&A - MServiços	(10.608)	(3.888)	(63,3%)	(39.502)	(20.336)	(48,5%)
Despesas Operacionais - MPagamentos	-	(6)	n.s.	-	(32)	n.s.
<b>Outras Despesas e Receitas Oper.</b>	<b>(39.673)</b>	<b>(45.156)</b>	<b>13,8%</b>	<b>(93.042)</b>	<b>(60.355)</b>	<b>(35,1%)</b>
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	(26.917)	(25.490)	(5,3%)	(65.695)	(22.595)	(65,6%)
Outras Despesas e Receitas Oper. - MServiços	(12.756)	(19.663)	54,2%	(27.347)	(37.759)	38,1%
Outras Despesas e Receitas Oper. - MPagamentos	-	(2)	n.s.	-	(2)	n.s.
<b>Resultado Equivalência</b>	<b>(140.957)</b>	<b>(169.765)</b>	<b>20,4%</b>	<b>(140.895)</b>	<b>(169.765)</b>	<b>20,5%</b>
- Depreciação e Amortização	(18.820)	(11.152)	(40,7%)	(70.074)	(43.650)	(37,7%)
<b>Lucro Operacional antes do Result. Fin.</b>	<b>(166.127)</b>	<b>(258.236)</b>	<b>55,4%</b>	<b>(280.794)</b>	<b>(498.888)</b>	<b>77,7%</b>
- Financeiras, Líquidas	(47.691)	6.242	n.s.	(169.723)	(104.363)	(38,5%)
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	<b>(213.818)</b>	<b>(251.994)</b>	<b>17,9%</b>	<b>(450.518)</b>	<b>(603.251)</b>	<b>33,9%</b>
- Imposto de Renda e Contribuição Social	(77.976)	82.706	n.s.	(68.864)	82.499	n.s.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(291.794)</b>	<b>(169.288)</b>	<b>(42,0%)</b>	<b>(519.381)</b>	<b>(520.752)</b>	<b>0,3%</b>

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	dez/23	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	dez/22	dez/23	Var (%)
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.572.060</b>	<b>961.732</b>	<b>(38,8%)</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.441.183</b>	<b>1.626.522</b>	<b>12,9%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	241.233	92.328	(61,7%)	Fornecedores	476.880	507.556	6,4%
Títulos e valores mobiliários	62.507	4.657	n.s.	Fornecedores Convênio	69.484	-	n.s.
Instrumentos Financeiros	-	-	n.s.	Empréstimos e financiamentos	470.824	116.804	(75,2%)
Contas a receber de clientes	617.050	67.519	(89,1%)	Financiamento por Arrendamento	113.351	183.181	61,6%
Estoques	384.560	145.600	(62,1%)	Salários, provisões e contr. sociais	71.826	49.278	(31,4%)
Partes Relacionadas	-	4.799	n.s.	Impostos a recolher	89.768	80.773	(10,0%)
Impostos a recuperar	223.866	114.845	(48,7%)	Partes Relacionadas	-	25.492	n.s.
Outros créditos	42.844	31.140	(27,3%)	Instrumentos financeiros	1.128	-	n.s.
Ativos de operações descontinuadas	-	500.845	n.s.	Aluguéis a pagar	31.137	23.624	(24,1%)
				Imp. Renda e Cont. Social	4.449	4.565	2,6%
				Receita diferida	14.213	6.263	(55,9%)
				Outras obrigações	98.123	173.520	76,8%
				Passivo de operações descontinuadas	-	455.466	n.s.
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.532.892</b>	<b>1.492.161</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.146.585</b>	<b>826.903</b>	<b>(27,9%)</b>
Contas a receber de clientes	13.594	-	n.s.	Empréstimos e financiamentos	403.787	100.273	(75,2%)
IR e CSLL diferidos	70.778	75.233	6,3%	Financiamento por Arrendamento	475.760	373.039	(21,6%)
Impostos a recuperar	536.407	634.145	18,2%	Instrumentos financeiros	795	-	n.s.
Outros créditos	2.307	10.842	370,0%	Receita diferida	47.703	68.088	42,7%
Depósitos judiciais	145.151	148.172	2,1%	Provisão p/ litígios e demandas	208.839	270.203	29,4%
Títulos e valores mobiliários	64.628	2.591	(96,0%)	Outras obrigações	9.701	15.300	57,7%
Imobilizado	86.041	68.540	(20,3%)				
Intangível	77.854	55.902	(28,2%)	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>517.184</b>	<b>467</b>	<b>(99,9%)</b>
Ativo de Direito de Uso	536.132	496.735	(7,3%)	Capital social	1.694.928	1.694.928	0,0%
				Ações em Tesouraria	(1.174)	(1.242)	5,8%
				Reserva de opção de ações	19.779	23.820	20,4%
				Outros resultados abrangentes	(62)	-	n.s.
				Lucros acumulados	(1.196.287)	(1.717.039)	43,5%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.104.952</b>	<b>2.453.893</b>	<b>(21,0%)</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>	<b>3.104.952</b>	<b>2.453.893</b>	<b>(21,0%)</b>

n.s. - não significativa

## FLUXO DE CAIXA INDIRETO

	dez-21 a dez-22	dez-22 a dez-23
<b>Prejuízo/lucro líquido do período</b>	<b>(519.382)</b>	<b>(520.752)</b>
Prejuízo líquido do período das operações em continuidade	(378.487)	(350.987)
Prejuízo proveniente das operações descontinuadas	(140.895)	(169.765)
<b>Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Depreciação e amortização	71.642	45.324
Depreciação do ativo de direito de uso	196.083	162.955
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	29.160	19.644
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	40.624	2.359
Ajuste a valor presente sobre contas a receber de clientes	1.009	13.882
(Reversão) provisão para perdas dos estoques e AVP	(1.472)	16.598
Provisão para perdas do imobilizado e intangível	17.116	(15.899)
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	96.029	118.424
Desconto obtido sobre passivo de arrendamento	(141)	-
Custo residual de contratos de arrendamento encerrados	(13.799)	(34.331)
Plano de opção de compra de ações (stock option)	2.557	4.041
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	109.454	105.825
Recuperação de impostos federais oriundos da neutralidade fiscal	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(1.264)	(4.371)
Imposto de renda e contribuição social recuperados	-	(7.757)
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	-	(40.792)
Instrumentos Financeiros	3.367	-
Provisão para litígios e demandas judiciais	38.965	69.169
<b>(Aumento) redução nos ativos operacionais:</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a receber de clientes	138.097	193.056
Estoques	(13.759)	222.362
Tributos a recuperar	69.932	27.039
Partes relacionadas	-	(4.960)
Depósitos judiciais	(11.127)	(4.588)
Instrumentos Financeiros	-	-
Outros créditos	21.885	(13.906)
<b>Aumento (redução) nos passivos operacionais:</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Fornecedores	363.743	30.676
Outras obrigações - risco sacado	(53.194)	(69.484)
Operações de crédito	-	-
Tributos a recolher	25.376	(1.745)
Instrumentos Financeiros	(2.344)	(1.923)
Receita diferida	(9.227)	12.435
Salários, provisões e encargos sociais	(5.686)	(21.817)
Partes Relacionadas (passivo)	-	28.397
Provisão de litígios e demandas judiciais	(6.817)	(7.190)
Aluguéis a pagar	5.191	(7.513)
Outras obrigações	(6.679)	93.086
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>574.264</b>	<b>408.245</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(6.293)	-
Juros pagos	(72.001)	(70.634)
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>495.970</b>	<b>337.610</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>	<b>(125.810)</b>	<b>110.613</b>
Aquisição de imobilizado	(16.686)	(5.780)
Aquisição de ativo intangível	(58.767)	(3.495)
Aumento de capital social em controladas	-	-
Títulos e valores mobiliários	(50.357)	119.887
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(390.901)</b>	<b>(493.952)</b>
Captação de empréstimos e financiamentos	405.800	168.135
Amortização de empréstimos e financiamentos	(444.968)	(383.972)
Amortização do Financiamento por arrendamento	(279.180)	(231.662)
Amortização de obrigações com risco sacado	(249.841)	(46.448)
Remensuração passivo de arrendamento	-	-
Aumento de Capital	179.800	-
Gastos com emissão de ações	(2.448)	62
Ações em tesouraria	(64)	(68)
<b>VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES</b>	<b>(20.741)</b>	<b>(45.730)</b>
<b>No início do exercício</b>	<b>261.974</b>	<b>241.233</b>
<b>No fim do exercício</b>	<b>241.233</b>	<b>195.505</b>
<b>Caixa e Equivalentes de Operações Descontinuadas*</b>	<b>-</b>	<b>103.177</b>

\* Parcela do total de Caixa e Equivalentes referente à operação descontinuada da Mpagamentos (vide página 2)

## ANEXO

Destques Operacionais	4T22	4T23	Var (%)
Número Total de Lojas - final do período	334	243	(27,2%)
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - final do período	370,4	277,3	(25,1%)
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - média do período	373,9	278,4	(25,5%)
<b>Ticket Médio</b>			
Marisa	148,0	136,8	(7,6%)
Private Label	210,0	190,2	(9,5%)
<b>Cartão Private Label</b>			
Contas ativas (mil contas)	1.914	1.491	(22,1%)
<b>Participação dos Cartões Mbank nas Vendas de Varejo</b>	<b>35,6%</b>	<b>12,5%</b>	<b>(23,1 p.p.)</b>
Cartão Private Label	31,3%	12,5%	(18,8 p.p.)
Cartão Co-Branded	4,3%	0,0%	(4,3 p.p.)

## Equipe de RI:

Roberta Ribeiro Leal

Renata Coutinho

Jéssica Pinheiro

Victor Caruzzo

[dri@marisa.com.br](mailto: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