



marisa

RESULTADOS

4T24

Edson Garcia
Diretor Presidente e DRI

Adilvo Souza
Diretor Executivo de Finanças

2024

Ano da transformação



Mudamos nosso posicionamento, visando se tornar o destino de compras da mulher brasileira da classe C e sua família



Desafios se transformaram em oportunidades para evoluir e crescer



Estamos mais fortes, rentáveis e prontos para o futuro



2024

Ano da transformação

PÚBLICO ALVO

Mulheres da classe C

POSICIONAMENTO

Custo-benefício e
versatilidade

ESTOQUES

Confiança restabelecida
com fornecedores,
abastecimento normalizado
e assertividade na reposição

PORTFÓLIO

Infantil e Masculino
aumentam participação nas
vendas

LOJAS

Remodeladas para melhorar
a experiência de compras

OMNICHANNEL

Clique e Retire e *Ship from
Store* agilizam compras

COMUNICAÇÃO

Mensagem assertiva
direcionada ao público-alvo

CARTÃO MARISA

Parceria com Credsystem
amplia crédito e fideliza
clientes

CLIENTES

Aumento da base de
clientes, em especial novos
e resgatados

2024

**Ano da
transformação**

POSICIONAMENTO

Custo-benefício e Versatilidade

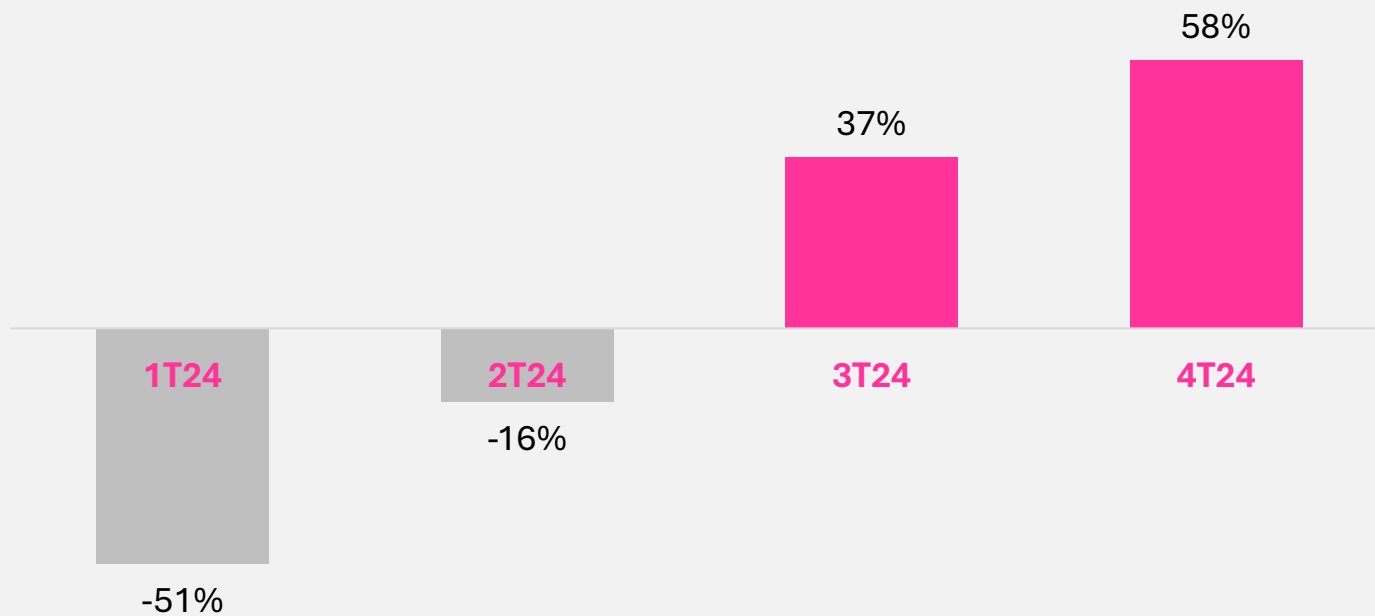


2024
Ano da
transformação

ESTOQUES

Estoque Total Marisa

(Variação estoque a valor SSS)



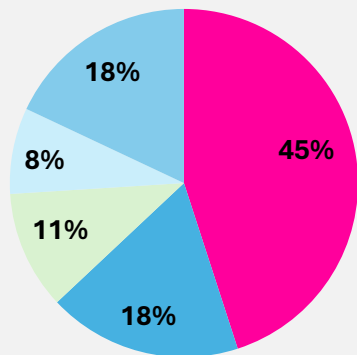
marisa



2024
Ano da
transformação

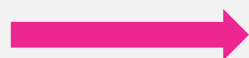
PORTFÓLIO

BREAKDOWN DA RECEITA LÍQUIDA
4T23



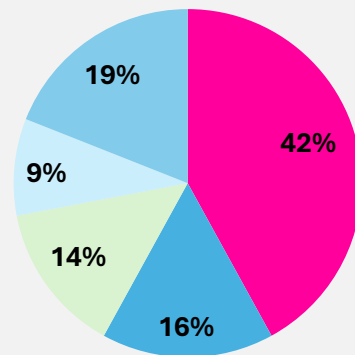
■ Feminino ■ Íntimo ■ Infantil ■ Masculino ■ Outros/Complementos

Aumentos na
participação
da receita



Infantil: + 3 p.p
Masculino: + 1 p.p

BREAKDOWN DA RECEITA LÍQUIDA
4T24



■ Feminino ■ Íntimo ■ Infantil ■ Masculino ■ Outros/Complementos

marisa



2024

Ano da transformação

LOJAS

Remodeladas para melhorar a experiência de compras

marisa



CLIQUE RETIRE

2024
Ano da
transformação

COMUNICAÇÃO

marisa



Liquidação de Banana

Ícônica Liquidação de Banana gerou alto engajamento, aumento nas buscas e impacto positivo nas vendas, reforçando o forte *recall* do slogan "preço de banana".



Lingerie

Colocamos a moda íntima no centro da campanha destacando o slogan "A lingerie preferida das mulheres brasileiras".



Dia das Crianças

Com a ampliação desta categoria, faz-se importante a comunicação, mostrando que a Marisa tem opções para as crianças.



Natal

Momento do ano que a Marisa traz a família em evidência, mostrando diversidade de sortimento e com foco em presentes acessíveis.

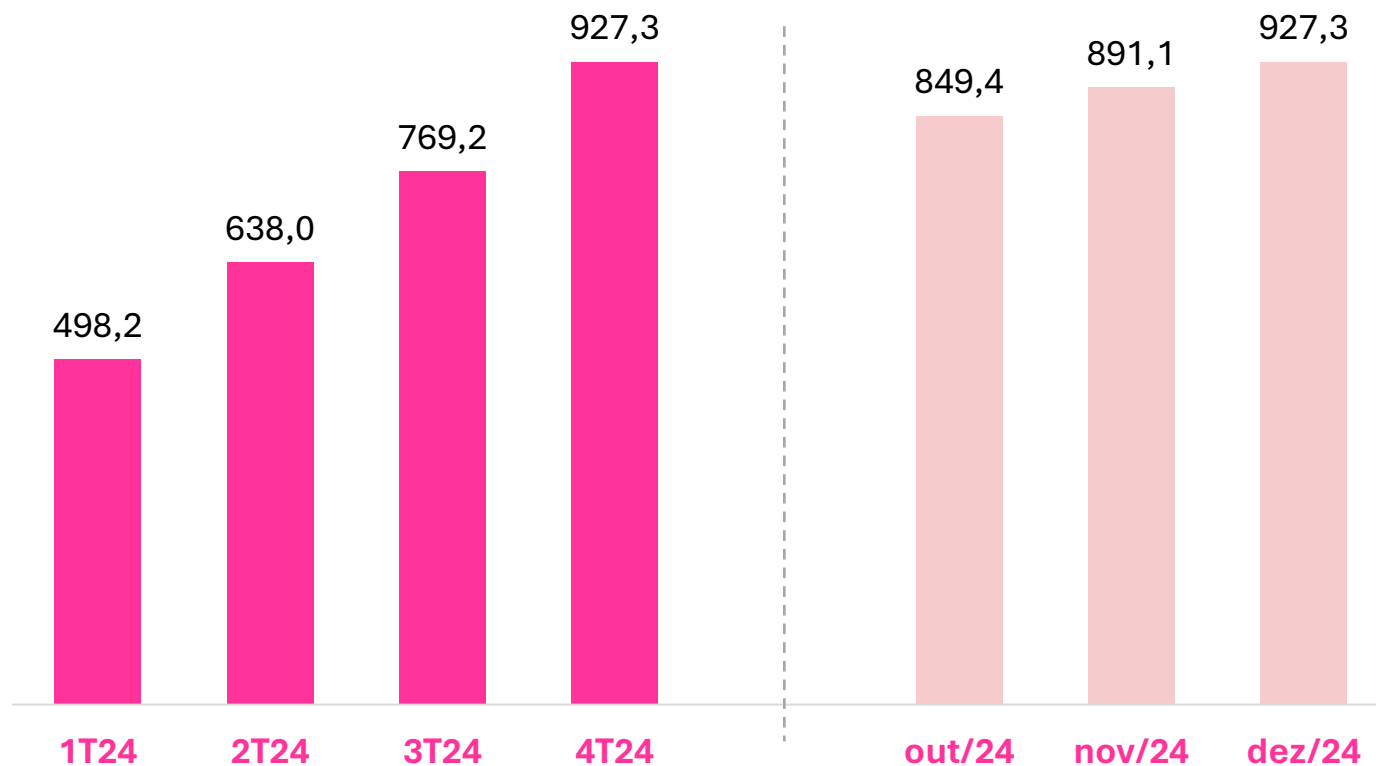
2024

Ano da
transformação

CARTÃO MARISA

marisa

Base Ativa Cartão Marisa
(milhares de cartões)

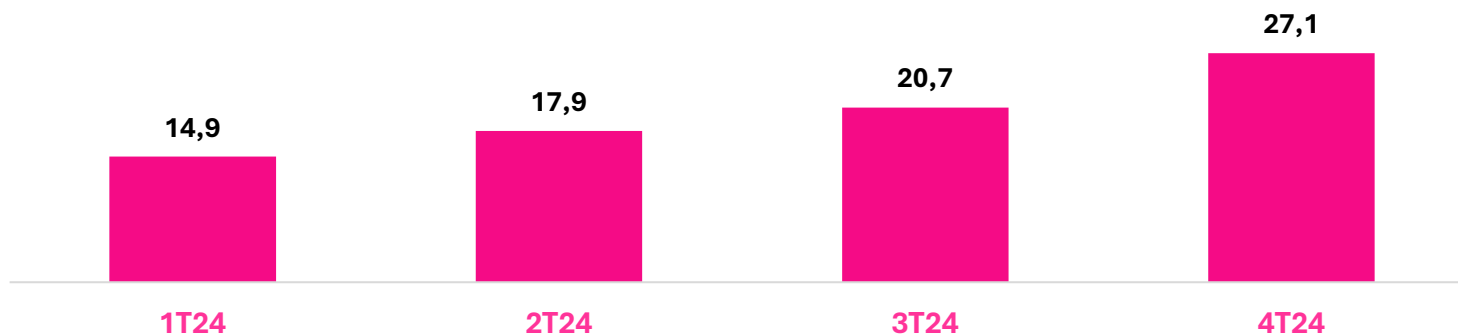


2024

Ano da
transformação

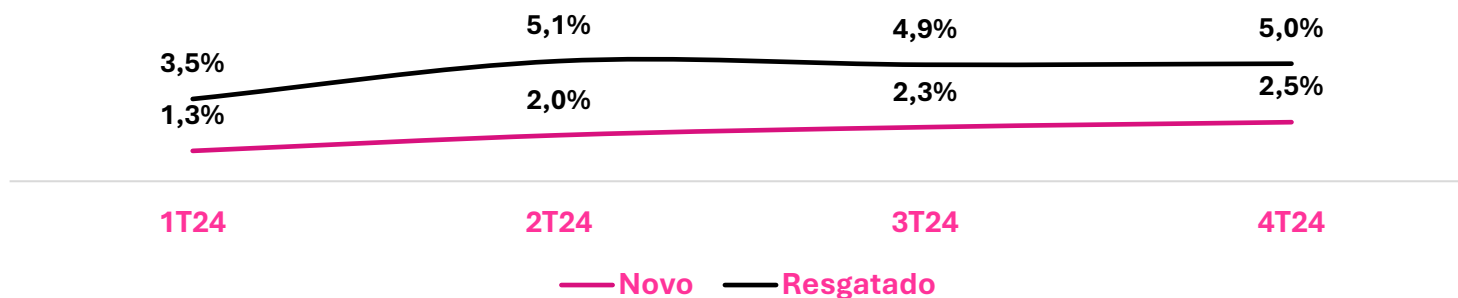
CLIENTE

Fluxo de Clientes nas Lojas Físicas (milhões)

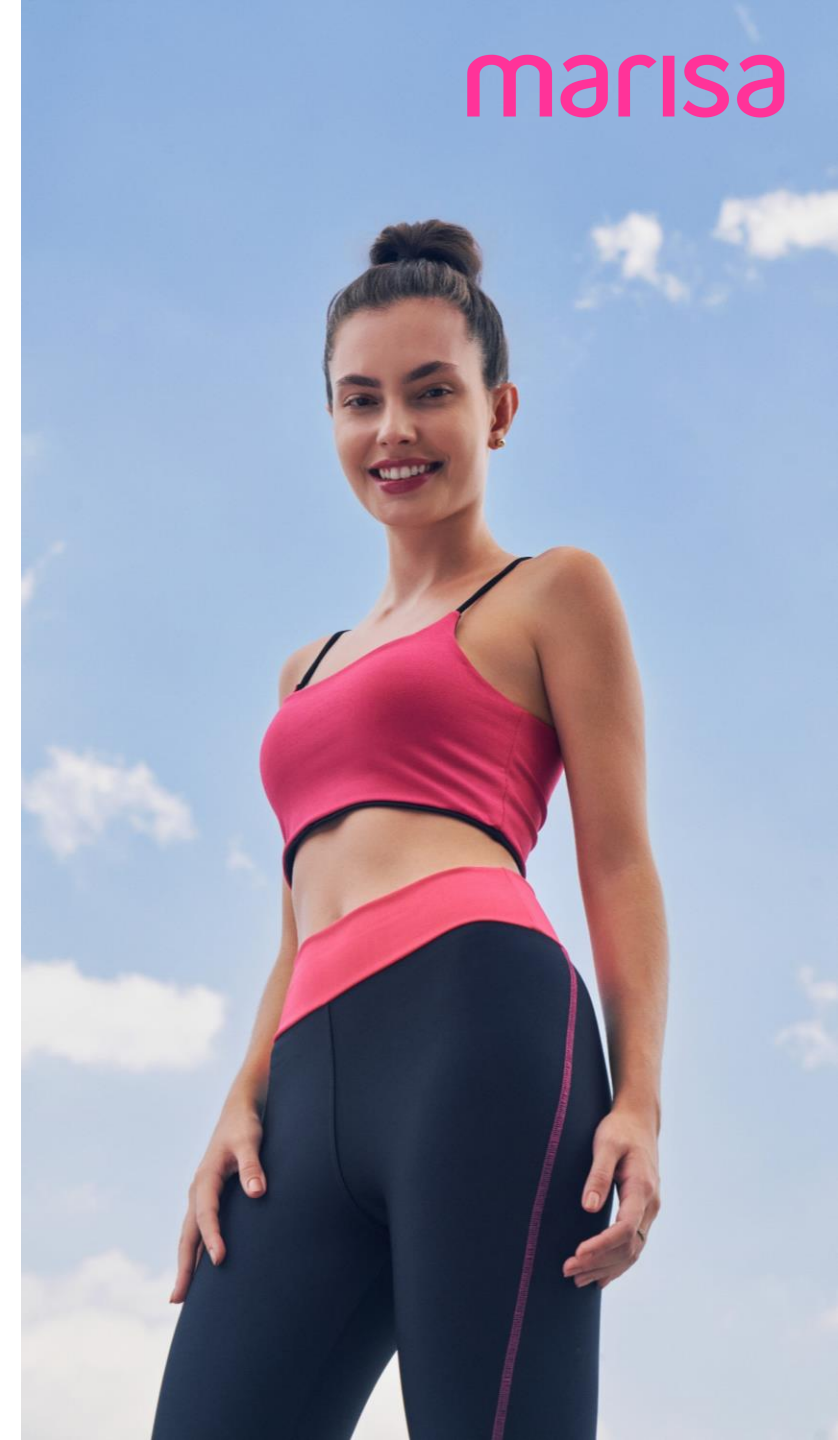


Clientes Novos e Resgatados

(base ativa dezembro/24 = 6,2 milhões)

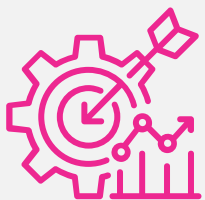


marisa

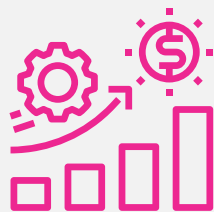


Desempenho Financeiro





Adotamos novo posicionamento estratégico que trouxe mudanças estruturais para a Marisa.



Apresentamos melhora significativa no desempenho financeiro consolidado do 4T24 em comparação ao 4T23.



Voltamos a apurar Lucro Líquido no 4T24 após 12 trimestres.



Destques 4T24

marisa

RECEITA LÍQUIDA

Forte Crescimento

+ 13% x 4T23

+ 34% x 3T24

LUCRO BRUTO

+ 7% x 4T23

+ 51% x 3T24

DESPESAS SG&A

- 23% x 4T23

- 18 p.p participação na ROL

EBITDA AJUSTADO

+ R\$ 175,5 milhões x 4T23

+ R\$ 84,9 milhões x 3T24

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 5,8 milhões no 4T24

X prejuízo de R\$ 112,0 milhões
no 4T23.

ENDIVIDAMENTO

Redução de R\$ 87,8 milhões

Alavancagem 0,2x

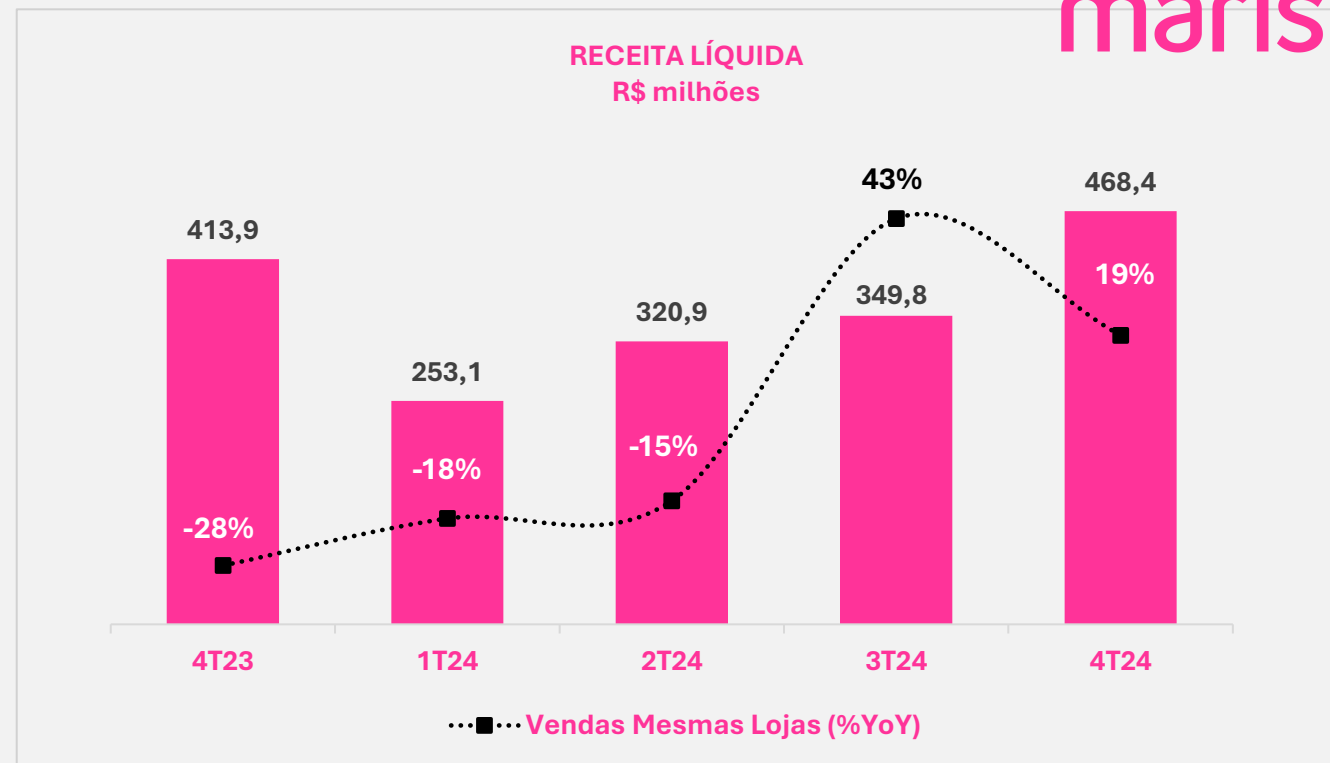
Receita Líquida

- R\$ 468,4 milhões no 4T24:
+ 13% x 4T23 e + 34% x 3T24.
- Volume de vendas: + 8% x 4T23.
- SSS: + 19% no 4T24 e + 43% no 3T24.
- Cartão Marisa: 23% das vendas.
- Participação do infantil e masculino cresce nas vendas:

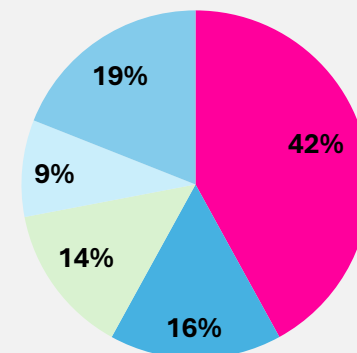
Infantil + 3 p.p

Masculino +1 p.p

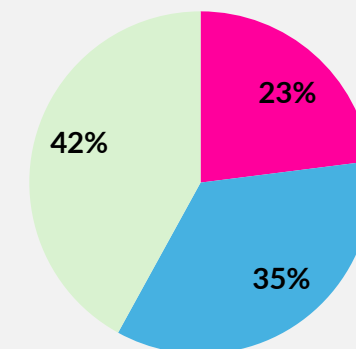
marisa



BREAKDOWN DA RECEITA LÍQUIDA
4T24



FORMAS DE PAGAMENTO
4T24

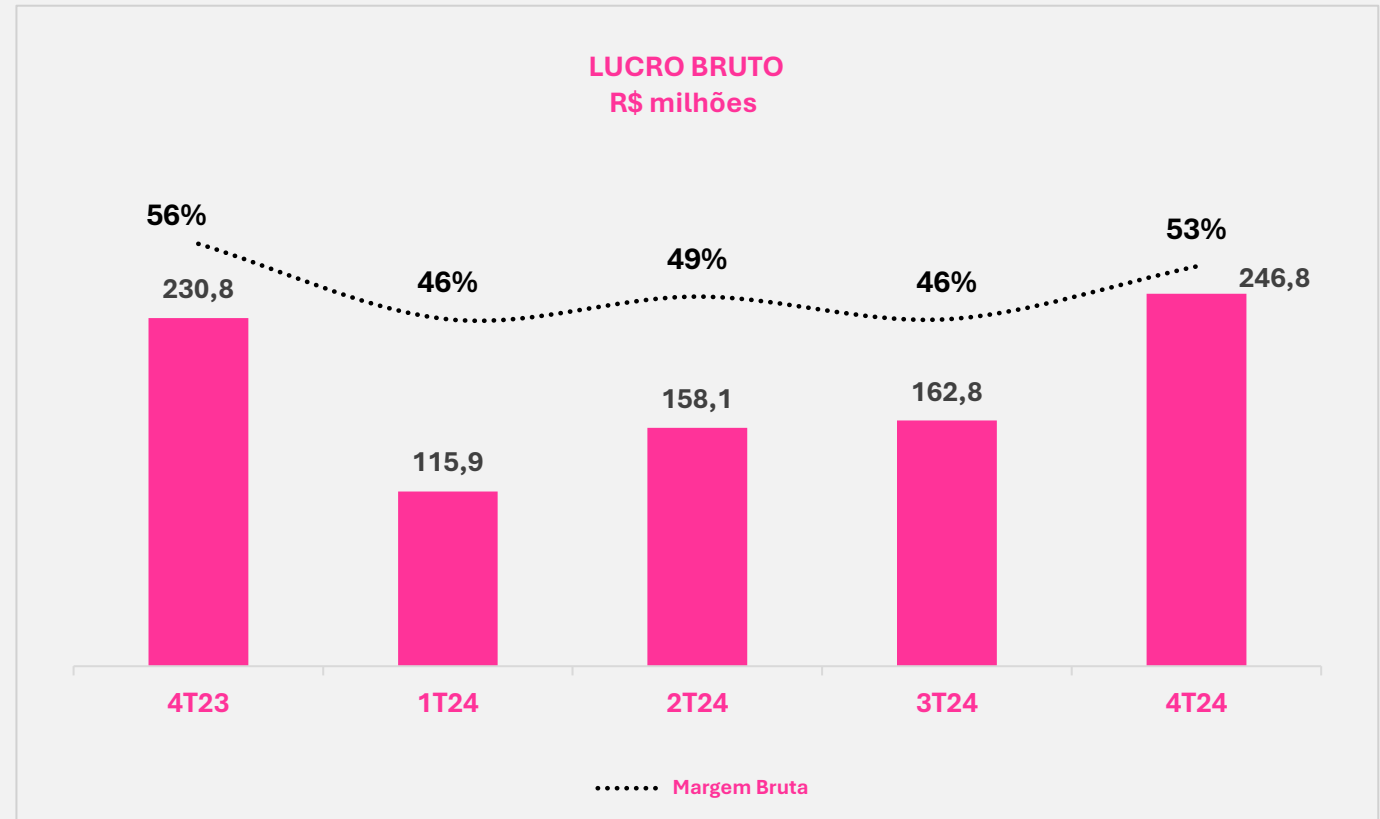


■ Feminino ■ Íntimo ■ Infantil ■ Masculino ■ Outros/Complementos

■ Cartão Marisa ■ Outros Cartões ■ À Vista

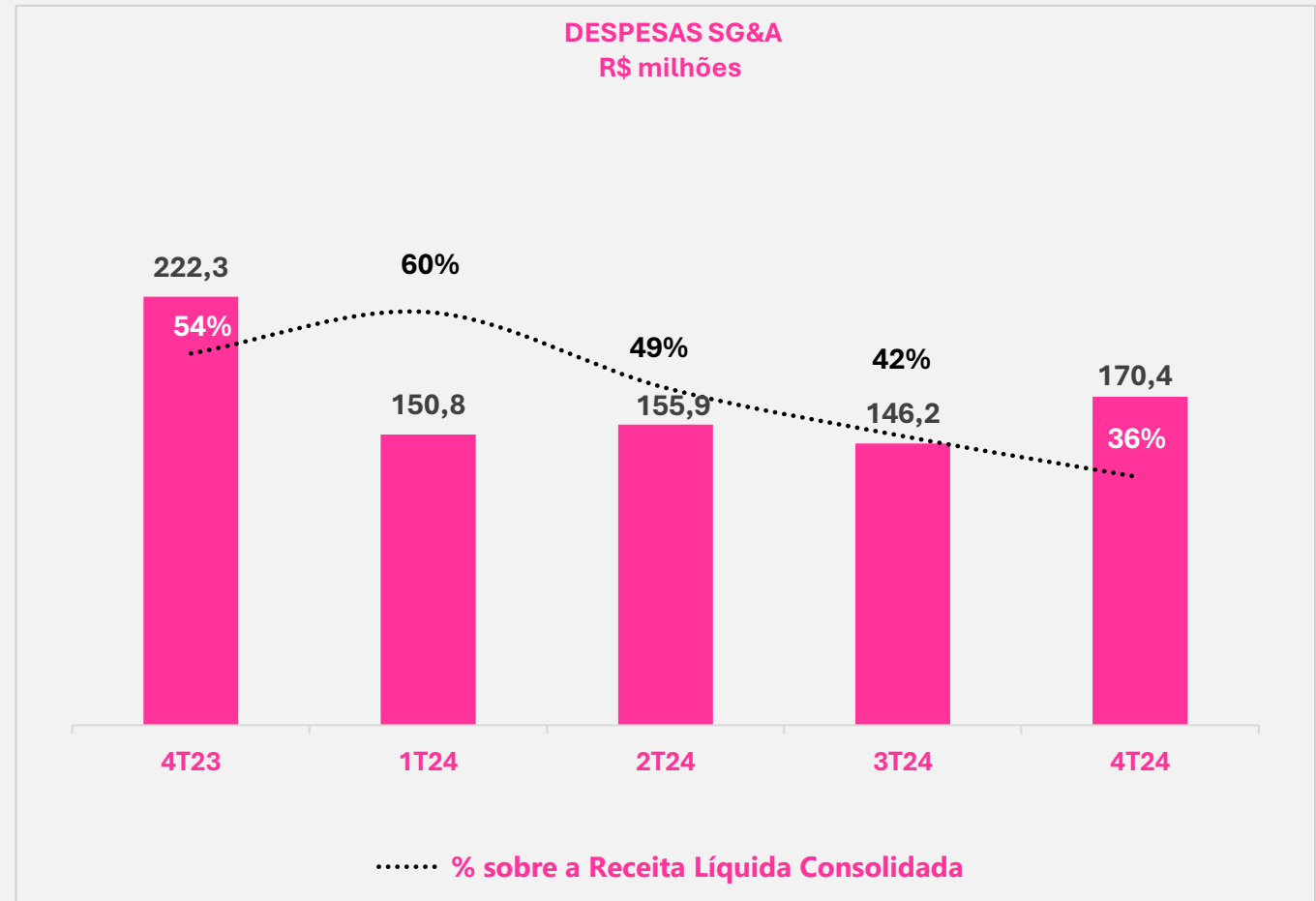
Lucro Bruto

- **R\$ 246,8 milhões no 4T24.**
+ 7% x 4T23
+ 52% x 3T24 com + 7 pp de margem.
- **Renegociação das condições comerciais com fornecedores tradicionais.**
- **Contratação de novos fornecedores a custos mais competitivos.**



Despesas SG&A

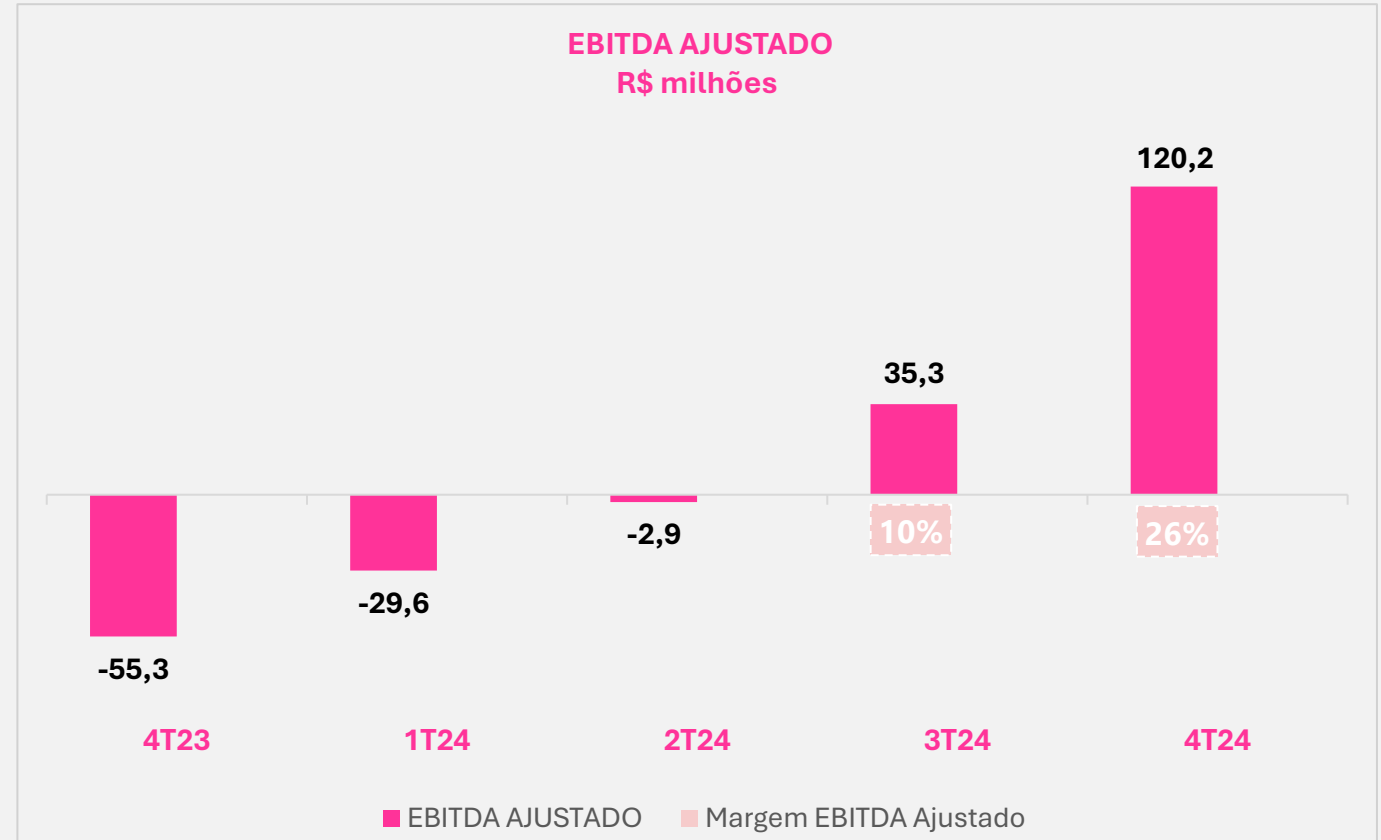
- **Redução de 23% x 4T23.**
- **Menor participação na ROL: 36%**
no 4T24 x 54% no 4T23.
- **Menos gastos com *headcount*,**
ocupação, utilidades, condomínio,
impostos e manutenção.
- **Maior eficiência das áreas**
administrativas da sede.



Ebitda Ajustado

“Crescimentos da Receita Líquida e de Lucro Bruto somados à redução das Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas tiveram impacto direto na performance do EBITDA.”

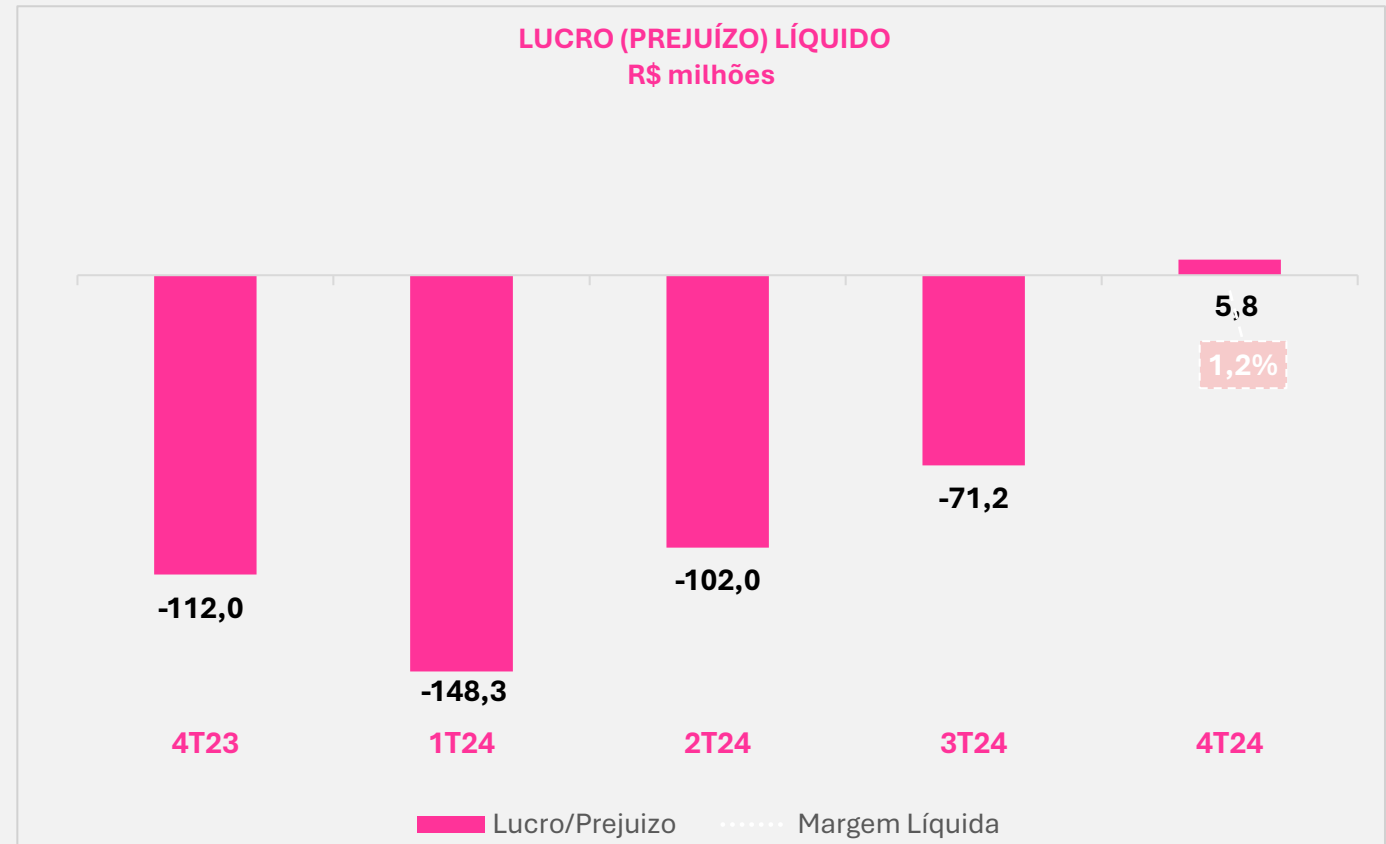
- + R\$ 175,6 milhões x 4T23
- + 241% x 3T24 com + 16 p.p na margem.



Lucro Líquido

“Retorno do Lucro Líquido reflete o sucesso das ações de reestruturação da Marisa que fortaleceram a Receita Líquida, o Lucro Bruto e o EBITDA.”

- R\$ 5,8 milhões no 4T24
- Prejuízo Líquido
 - 4T23: R\$ 112,0 milhões
 - 3T24: R\$ 71,2 milhões



Dívida Líquida

“Marisa está financeiramente sólida com alta capacidade de cumprir seus compromissos financeiros”

- Dívida Líq. 31/12/24: R\$ 29,7 milhões
- Redução significativa de R\$ 87,8 milhões x 31/12/23
- Redução do endividamento originado a partir do aporte de capital realizado por nossos acionistas.

R\$ Milhões	31/12/2024	31/12/2023
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures (Circulante e Não Circulante)	123,2	217,1
(-) Caixa e títulos e valores mobiliários	93,5	99,6
Dívida Líquida	29,7	117,5
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado anual	0,2x	na

R\$ 93,5 milhões em caixa.

Índice Dívida Líquida/EBITDA Ajustado Anual foi de **0,2x**.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Edson Salles Abuchaim Garcia
Diretor-Presidente e de Relações com Investidores

Adilvo Alves de Souza Jr
Diretor Executivo de Finanças

Victor Ferreira Caruzzo
Analista de RI

www.ri.marisa.com.br
dri@marisa.com.br

