



# RESULTADOS 1T23

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

Link de acesso: [Clique aqui](#)

ID do webinar: 894 4476 3056

**Equipe de RI:**

João Nogueira Batista | Roberta Leal | Renata Coutinho | Victor Caruzzo

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

São Paulo, 15 de maio 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 1º trimestre de 2023 (1T23). 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

- **Receita Líquida Varejo cresceu 1,3% no 1T23 vs. 1T22**, conquistado pelas vendas nas lojas físicas e pelo aumento de ticket médio - SSS (*same store sales*) de lojas cresceu 6,5% no trimestre;
- **Margem Bruta Varejo cresceu para 49,5% das receitas líquidas** (vs. 47,4% no 1T22), resultado do trabalho voltado à preservação da rentabilidade nas vendas, apesar do impacto por *markdowns* nos estoques de lojas em processo de fechamento;
- **Os primeiros sinais dos impactos positivos do Plano de Eficiência Operacional começam a aparecer**: EBITDA Varejo Ajustado melhorou de R\$ 65,1 milhões negativos no 1T22 para R\$ 36,1 milhões negativos no 1T23; e
- **MBank em abr/23: plano de reestruturação homologado pelo Banco Central e aporte de R\$ 90 milhões pelos acionistas controladores concretizado**. Processo de concessão mais seletivo em função do momento de inadimplência do mercado.

Destaque Financeiro (R\$ mm)	1T22*	1T23	Var (%)
<b>Receita líquida - Varejo</b>	<b>434,8</b>	<b>440,5</b>	<b>1,3%</b>
S.S.S. ( <i>same store sales</i> )	48,0%	2,4%	
<b>Lucro Bruto Varejo</b>	<b>205,9</b>	<b>218,2</b>	<b>6,0%</b>
Margem Bruta	47,4%	49,5%	2,2 p.p.
<b>SG&amp;A Varejo</b>	<b>(260,4)</b>	<b>(260,5)</b>	<b>0,0%</b>
% da ROL Varejo	(59,9%)	(59,1%)	0,7 p.p.
<b>EBITDA Ajustado Varejo**</b>	<b>(63,3)</b>	<b>(36,1)</b>	<b>(42,9%)</b>
<b>EBITDA Mbank**</b>	<b>17,9</b>	<b>(14,4)</b>	<b>n.s.</b>
<b>EBITDA Ajustado Total**</b>	<b>(45,4)</b>	<b>(50,6)</b>	<b>11,5%</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(90,7)</b>	<b>(149,0)</b>	<b>64,2%</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado**</b>	<b>(89,7)</b>	<b>(106,8)</b>	<b>19,1%</b>

n.s. - não significativa

(\*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 1T22 - preparada conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS) e revisados pela Ernst & Young Auditores Independentes - foi reapresentada, de modo a corrigir determinados

(\*\*) Os ajustes aplicados sobre os cálculos de EBITDA e Lucro Líquido no 1T22 e 1T23 devem-se a eventos considerados não operacionais e não recorrentes.

OBS: A DRE gerencial que utilizamos na administração da Companhia e analisamos neste release, considera a reclassificação de certos lançamentos em relação à DRE conforme a contabilidade IFRS. Tais reclassificações estão explicadas ao longo deste documento.

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os resultados da Companhia neste primeiro trimestre de 2023 mostram números positivos na operação de varejo, notadamente na receita e margem bruta, a despeito do cenário macroeconômico adverso com consumo retraído, importações ilegais sem a devida tributação, elevadas taxas de juros reais e restrições de capital de giro, realçando a resiliência e força da marca. Por outro lado, o impacto das altas taxas de inadimplência e de custo de *funding* sobre a nossa operação financeira impactam ainda negativamente, embora já em rota de ajuste.

Na nossa operação de varejo, a estratégia de preços e gestão de estoque foi bem-sucedida neste primeiro trimestre. Através do *markdown* em produtos de giro lento e transferência de estoque entre determinadas lojas, tratamos de acelerar as vendas da coleção de inverno e privilegiar a geração de receita, sem chegar a prejudicar a margem bruta. A sólida parceria com nossos fornecedores - em alguns casos impactados pelo corte nos limites de crédito no sistema bancário - tem permitido manter a entrada de produtos de giro rápido e readequar o mix de vendas em relação à demanda, inclusive para os próximos Dia das Mães e Dia dos Namorados. Estamos acompanhando de perto a evolução das iniciativas do governo federal para o setor de varejo no Brasil, que objetivam coibir a concorrência desleal e reestabelecer a isonomia tributária.

O plano de capitalização e reestruturação do braço de serviços financeiros já mostra seus primeiros impactos positivos, devida aos critérios agora mais rigorosos para a concessão de crédito ao consumidor adotados a partir deste primeiro trimestre. Importante destacar a base de comparação dos resultados: o 1T22 mostrava cenário de expansão das nossas operações de crédito, enquanto neste início de 2023 o cenário foi de contenção. Os resultados ainda são negativos devido essencialmente às altas no custo de *funding* e na provisão para inadimplência combinada com a produção programada menor. A adoção de critérios mais rigorosos de crédito e reforço na estrutura de cobrança, entre outras ações, fez parte da etapa inicial e emergencial de ação. A capitalização e o início da implementação da reestruturação societária e gerencial do nosso serviço financeiro será o lastro para a continuidade do processo, focado na redução de SG&A, assim como na estabilização e segurança geral da plataforma.

Temos dado passos assertivos e importantes na implementação do plano de recuperação da geração de caixa e rentabilidade da Companhia, iniciado em fevereiro de 2023 e já divulgado aos acionistas e mercado em geral:

1) Programa de Eficiência Operacional: (i) já fechamos 25 lojas deficitárias entre março e abril, do total de 91 previstas no plano e que, em conjunto, garantirão um aumento de EBITDA estimado de R\$62 milhões em base anuais recorrentes; (ii) o processo de renegociação de dívidas com nossos fornecedores e proprietários de imóveis, marcado por forte parceria, já atingiu a expressiva marca de aproximadamente 90% dos fornecedores e 65% dos proprietários de imóveis;

2) Monetização de ativos: (i) já anunciamos a venda de direitos creditórios com valor de face de R\$ 380 milhões, por um *upfront* de R\$ 100,1 milhões e um valor variável atrelado ao atingimento de determinadas métricas. Esperamos alcançar uma primeira etapa do *closing* desta transação ainda em maio; e (ii) estamos em estágio avançado de negociação de novas oportunidades para venda de diferentes co-produtos no nosso balcão; e

3) Otimização da estrutura de capital: no mês de abril o Banco Central homologou o plano de reestruturação do Mbank e nossos acionistas controladores já viabilizaram - através da subscrição de debêntures da Marisa Lojas - o aporte de R\$ 90 milhões no capital da subsidiária MPagamentos.

Ademais, nosso Conselho de Administração aprovou neste início de maio uma reestruturação organizacional e de governança corporativa, que incluiu a (i) fusão de dois comitês de assessoramento do Conselho e a criação do comitê de Estratégia, Turnaround e Finanças, assim como o de acompanhamento do MBank; (ii) eleição de um novo membro independente para o Conselho; (iii) separação da diretoria Comercial da diretoria de Operações, sendo que essa última somada à área de Tecnologia, será liderada por um executivo da casa; e (iv) criação de um Programa de Otimização de Despesas Gerais e Administrativas, com meta de redução de R\$ 50 milhões/ano, a ser implementado em paralelo com o Programa de Eficiência Operacional já em curso.

Em maio, elegemos uma conselheira independente para o Conselho de Administração da Marisa, reafirmando nosso compromisso permanente em aumentar a participação de mulheres em todas as posições de liderança da Companhia, valorizando os benefícios que a diversidade traz para o mundo corporativo e a sociedade.

Estamos confiantes na capacidade da Companhia e de nossos colaboradores para a superação dos desafios que se apresentam e temos procurado ser absolutamente transparentes com todos nossos parceiros. A receptividade nos dá ainda mais confiança que será possível executar o plano traçado e colocar a Marisa no patamar esperado e merecido de geração de valor sustentável para todos seus *stakeholders*. Agradecemos a confiança e parceria de todos.

**João Pinheiro Nogueira Batista**  
**Diretor Presidente**

## RESULTADOS – VAREJO

DRE Varejo (R\$mm)	1T22*	1T23	Var (%)
Lojas Físicas	521,9	548,1	5,0%
Digital	63,8	43,1	(32,5%)
<b>RECEITA BRUTA VAREJO</b>	<b>585,7</b>	<b>591,2</b>	<b>0,9%</b>
S.S.S.	48,0%	2,4%	
Tributos s/ Receita	(150,9)	(150,7)	(0,1%)
% de tributos s/ rec. Bruta	-25,8%	-25,5%	0,3 p.p.
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>434,8</b>	<b>440,5</b>	<b>1,3%</b>
CPV	(228,8)	(222,3)	(2,9%)
LUCRO BRUTO	205,9	218,2	6,0%
<b>Margem Bruta</b>	<b>47,4%</b>	<b>49,5%</b>	<b>2,2 p.p.</b>
Despesas Operacionais**	(260,4)	(260,5)	n.s.
Outras Operacionais, Líquidas	(9,1)	(23,9)	163,6%
<b>EBITDA VAREJO AJUSTADO**</b>	<b>(63,5)</b>	<b>(66,2)</b>	<b>4,3%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações	(0,9)		
(+) Baixa de ativo imobilizado	0,1		n.s.
(+) Reclassificação de Capex	11,0		
(-) Crédito de PIS/COFINS anos anteriores	(10,0)		n.s.
(+) Processos ICMS e atualização monetária		18,3	n.s.
(+) Consultorias de reestruturação		2,4	
(+) Indenização de pessoal		9,4	
<b>EBITDA VAREJO AJUSTADO RECORRENTE***</b>	<b>(63,3)</b>	<b>(36,1)</b>	<b>(42,9%)</b>

(\*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 1T22 foi reapresentada, de modo a corrigir determinados lançamentos.

(\*\*) Gerencialmente, olhamos as despesas com aluguéis dentro de 'Despesas com Vendas' no Varejo, ao invés de 'Despesas Financeiras' (IFRS 16)

(\*\*\*) Eventos não recorrentes ou não-operacionais

No 1T23, nossa receita líquida no varejo alcançou R\$ 440,5 milhões, 1,3% acima do 1T22. Tal crescimento foi dirigido por melhores vendas em lojas físicas, mesmo considerando o fechamento de 14 lojas nos 12 meses anteriores a Mar/23; e por preço médio 14,3% maior (de R\$ 42,81 no 1T22 e R\$ 48,93 no 1T23). O volume de peças vendidas caiu 11,7% (12,9 milhões no 1T22 e 11,4 milhões no 1T23) na base de SSS.

**LOJAS FÍSICAS:** O faturamento com vendas cresceu 5% no 1T23 vs. 1T22, mesmo considerando o fechamento de 10 lojas em dezembro de 2022 e 4 lojas em março de 2023. A análise SSS (*same store sales*) mostra um crescimento de 6,5% no trimestre.

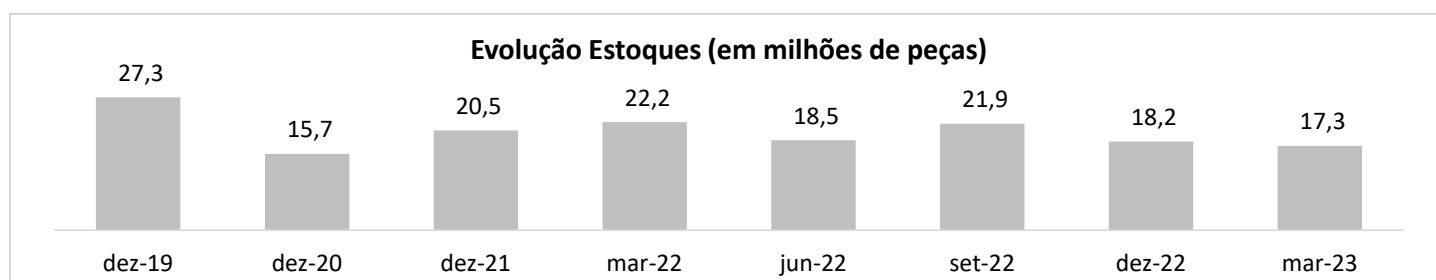
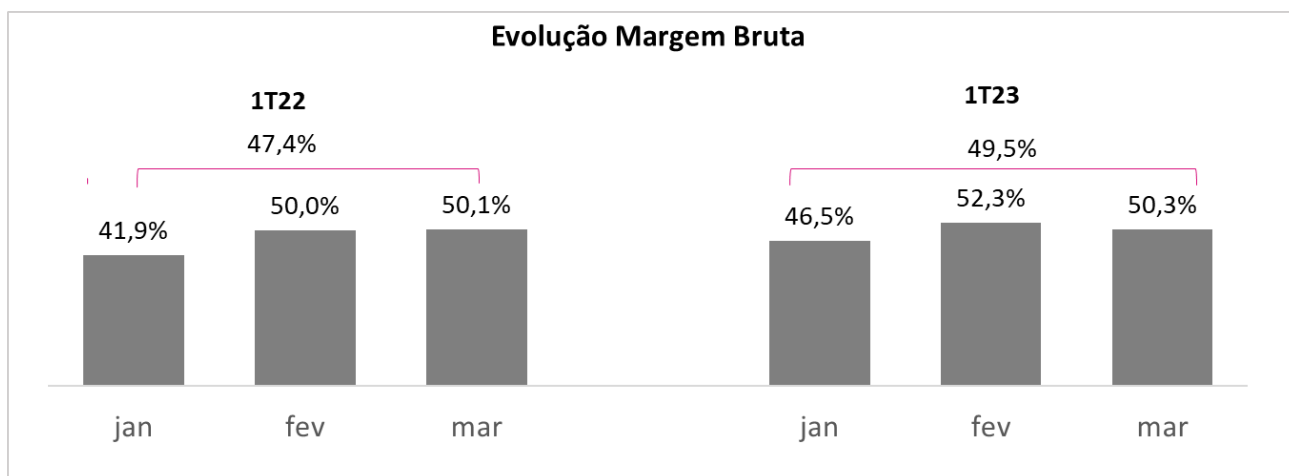
No final de março de 2023 a Companhia tinha 330 lojas. O plano de reestruturação da Companhia considera o fechamento de 91 lojas deficitárias ao longo de 2023, já incluindo estas 4 encerradas no primeiro trimestre.

**DIGITAL:** A queda no faturamento com vendas no canal digital (*website, App e marketplace*) de 32,5%, deve-se à estratégia de rentabilização dessa operação. Nesse contexto, o investimento em marketing foi racionalizado, garantindo uma relação mais eficiente entre a despesa e o lucro bruto, além de revisão de políticas de frete que gerou um resultado substancialmente superior em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Essa estratégia se mostrou acertada, uma vez que o Ebitda do canal evoluiu no período.

Encerramos o 1T23 com a participação do digital no faturamento de varejo no patamar de 7,3% versus 11,9% no 1T22. Em termos de estratégia, pretendemos impulsionar as vendas em ambos os canais, entregando moda com ótimo custo-benefício e foco em rentabilidade.

**LUCRO BRUTO, MARGEM BRUTA E ESTOQUES:** o lucro bruto no Varejo totalizou R\$ 218 milhões, com alta de 6% ano contra ano com expansão de 2,2 p.p. na margem bruta, atingindo 49,5% das receitas líquidas. A evolução da margem – foi resultado da: (i) implantação da Proposta de Valor Comercial Marisa; (ii) do plano de sortimento e melhoria de produto e (iii) a estratégia de racionalização em descontos promocionais, eliminando campanhas que não geram lucro incremental, além da melhoria na qualidade dos estoques que trouxeram evolução de 8,4% no giro do período, reduzindo a necessidade de *markdown*, especialmente no mês de janeiro.

Conforme já mencionado, parte do plano de Otimização Operacional da Companhia, inclui tratativas com os fornecedores da nossa operação de varejo que já se encontra em um estágio bastante avançado. Com isso, esperamos recompor parte desta redução de estoque ao longo do ano e trabalhar para melhoramos o giro de estoque visando mitigar impactos negativos de capital de giro.



**EBITDA AJUSTADO VAREJO:** melhorou 42,9%, passando de R\$ 63,3 milhões negativos no 1T22 para R\$ 36,1 milhões negativos no 1T23, em bases recorrentes ou com exclusão de eventos não recorrentes no 1T23 ('processos ICMS' e 'consultorias de reestruturação').

Os aumentos verificados na receita e lucro bruto na operação de varejo neste trimestre, aliados à progressiva redução no nível de despesas operacionais, contribuirão de forma decisiva para, em curto espaço de tempo, diluir o volume de despesas fixas e gerar um EBITDA positivo para o varejo.

**O plano de reestruturação da Companhia, em implantação desde fevereiro de 2023, inclui, entre outros pontos, o fechamento de lojas \* com margens de contribuição menores ou deficitárias e o corte de custos e despesas fixas ao longo do ano.**

*\*(A relação de lojas fechadas até esta data encontra-se nos Anexos deste relatório).*

## RESULTADOS – Mbank

Mbank (R\$ mm)	1T22	1T23	Var (%)
<b>Cartão Private Label</b>			
Receita de Juros Líquida de Funding	49,2	37,1	(24,7%)
Receita de Serviços Financeiros	27,3	24,2	(11,6%)
Perda Líquida de Recuperações	(42,9)	(36,6)	(14,7%)
<b>Mg. de Contribuição - Private Label</b>	<b>33,6</b>	<b>24,6</b>	<b>(26,8%)</b>
<b>Empréstimo Pessoal</b>			
Receita de Juros do EP, Líq. de Funding	37,7	24,0	(36,5%)
Perda Líquida de Recuperações	(15,5)	(13,5)	(13,1%)
<b>Margem de Contribuição - EP</b>	<b>22,2</b>	<b>10,5</b>	<b>(52,8%)</b>
<b>Mg. Contribuição Cartão Co-Branded</b>			
Custos e Despesas Operacionais	(54,8)	(56,7)	3,4%
<b>EBITDA Mbank</b>	<b>17,9</b>	<b>(14,4)</b>	<b>n.s.</b>

**RECEITA E MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:** A margem de contribuição significativamente menor em todos os nossos produtos financeiros no 1T23 vs. 1T22, deve-se a uma combinação de fatores: (i) custo maior de *funding*, reduzindo a atratividade dos produtos; (ii) capacidade menor de compra dos nossos consumidores, em função da desaceleração generalizada da economia brasileira nos últimos meses; (iii) fechamos 14 lojas nos últimos 12 meses, reduzindo a quantidade de balcões para venda dos produtos financeiros; (iv) aumento no nível de PDD (provisão para devedores duvidosos) devido à inadimplência maior nas nossas carteiras; e (v) política de concessão de crédito do MBank ficou mais criteriosa e seletiva – face ao risco maior de inadimplência – em relação à base de comparação no 1T22, quando a proposta era de expansão do crédito.

Por outro lado, destacamos que as perdas líquidas para ambos os produtos (PL e EP) foram reduzidas em 15% e 13%, respectivamente, já refletindo uma melhoria na qualidade dos clientes.

Em 9 de março de 2023, a controlada M Cartões encerrou o contrato de parceria que tinha para o cartão “co-branded”, abrindo espaço para negociarmos acordos ainda mais favoráveis para venda de produtos financeiros no balcão das nossas lojas.

**EBITDA Mbank:** A produção menor de novos créditos e o aumento nas provisões PDD, dirigiram a redução do EBITDA para o campo negativo - já esperada - em face ao volume ainda estável de custos e despesas operacionais. Implantando o plano de reestruturação - com reforço na estrutura de cobrança, redução do SG&A, estabilização da plataforma e foco em rentabilidade - poderemos apresentar resultados do MBank bem melhores ao longo dos próximos trimestres.

## CONCILIAÇÃO DO EBITDA CONSOLIDADO AJUSTADO

EBITDA Ajustado Total (R\$mm)	1T22*	1T23	Var (%)
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>(90,7)</b>	<b>(149,0)</b>	<b>64,2%</b>
(+) Imposto de Renda e CSLL	(5,1)	(8,6)	69,3%
(+) Financeiras, Líquidas	32,1	62,0	93,2%
(+) Depreciação e Amortização	18,1	14,8	(18,0%)
<b>EBITDA AJUSTADO EX-IFRS 16</b>	<b>(45,6)</b>	<b>(80,7)</b>	<b>76,9%</b>
(-) Plano de opção de compra de ações	(0,9)		
(+) Baixa de ativo imobilizado	0,1		
(+) Reclassificação de Capex	11,0		
(-) Crédito de PIS/COFINS anos anteriores	(10,0)		
(+) Processos ICMS e atualização monetária		18,3	
(+) Consultorias de reestruturação		2,4	
(+) Indenização de pessoal		9,4	
<b>EBITDA ADJUSTADO RECORRENTE**</b>	<b>(45,4)</b>	<b>(50,6)</b>	<b>11,5%</b>

(\*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 1T22 foi reapresentada, de modo a corrigir determinados lançamentos. (\*\*) Ajustes aplicados sobre o cálculo, para excluir certos lançamentos de eventos considerados não recorrentes: (1) 'Reclassificação de CAPEX' no 1T22, refere-se à capitalização indevida de despesas do Varejo nas contas de 'ativo intangível'; (2) 'Créditos de PIS/Cofins' no 1T22, referente ao lançamento combinado de auxílio maternidade dos últimos 5 anos; (3) 'Processos ICMS' refere-se ao ajuste na provisão para perda de processos tributários de 2006 e 2016, que passamos de 'possível' para 'provável'. Para o lucro líquido ajustado, incluímos também a atualização monetária; (4) 'Consultorias de Reestruturação' refere-se a despesas pontuais com as consultorias de reestruturação da Companhia, lançadas no Varejo; e (5) 'Indenização de Pessoal' refere-se a despesas pontuais ligadas ao desligamento de colaboradores no âmbito do fechamento de lojas e reestruturação organizacional. Ajustes não-operacionais recorrentes: plano de opção de compra de ações e baixa do ativo imobilizado.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

Despesas e Receitas Financeiras - R\$ mm	1T22*	1T23	Var (%)
<b>Despesas Financeira (**)</b>	<b>(57,9)</b>	<b>(99,0)</b>	<b>71,1%</b>
Despesa com juros e Correção Monetária	(10,5)	(9,7)	(7,2%)
AVP	(17,3)	(26,9)	55,5%
Instrumentos Financeiros e outros	(11,6)	(30,9)	166,9%
Impacto IFRS 16	(18,5)	(31,5)	70,2%
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>12,1</b>	<b>14,9</b>	<b>23,0%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(45,8)</b>	<b>(84,1)</b>	<b>83,8%</b>
Ajustes IFRS 16**	13,4	22,1	65,1%
<b>Resultado Financeiro Líquido Ex-IFRS 16</b>	<b>(32,4)</b>	<b>(62,0)</b>	<b>91,6%</b>

(\*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 1T22 foi reapresentada, de modo a corrigir determinados lançamentos.

(\*\*) Gerencialmente, olhamos as despesas com aluguéis dentro de 'Despesas com Vendas' no Varejo, ao invés de 'Despesas Financeiras' (IFRS 16)

A redução do resultado financeiro líquido em 92% no 1T23 vs. 1T22 deve-se principalmente ao aumento nas taxas de juros no Brasil, impactando o AVP, e à variação monetária referente à processos tributários. A alta de juros ajudou a melhorar nossas receitas financeiras, apesar do saldo menor de caixa em aplicações financeiras.

Apesar da alta no custo dos nossos empréstimos e financiamentos (custo médio passou de 122% do CDI em Mar/22 para 126% do CDI em Mar/23), a maior concentração de nosso endividamento está na operação do Mbank, cujo impacto se está refletido no custo de *funding* dentro do EBITDA do braço financeiro.

## LUCRO LÍQUIDO

Lucro Líquido Consolidado (R\$' MM)	1T22*	1T23	Var (%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(90,7)</b>	<b>(149,0)</b>	<b>64,2%</b>
(+) Reclassificação de Capex	11,0		
(-) Crédito de PIS/COFINS anos anteriores	(10,0)		
(+) Processos ICMS e atualização monetária		30,4	
(+) Consultorias de reestruturação		2,4	
(+) Indenização de pessoal		9,4	
<b>Lucro Líquido Ajustado Recorrente</b>	<b>(89,7)</b>	<b>(106,8)</b>	<b>19,1%</b>

(\*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 1T22 foi reapresentada, de modo a corrigir determinados lançamentos.

OBS: Os ajustes aplicados sobre o cálculo de Lucro Líquido, para excluir certos lançamentos de eventos considerados não recorrentes: (1) 'Reclassificação de CAPEX' no 1T22, refere-se à capitalização indevida de despesas do Varejo nas contas de 'ativo intangível'; (2) 'Créditos de Pis/Cofins' no 1T22, referente ao lançamento combinado de auxílio maternidade dos últimos 5 anos; (3) 'Processos ICMS' refere-se ao ajuste na provisão para perda de processos tributários de 2006 e 2016, que passamos de 'possível' para 'provável'. Para o lucro líquido ajustado, incluímos também a atualização monetária; (4) 'Consultorias de Reestruturação' refere-se a despesas pontuais com as consultorias de reestruturação da Companhia, lançadas no Varejo; e (5) 'Indenização de Pessoal' refere-se a despesas pontuais ligadas ao desligamento de colaboradores no âmbito do fechamento de lojas e reestruturação organizacional.

A Companhia encerrou o 1T23 com uma perda líquida ajustada de R\$ 107 milhões, apenas 19% acima do verificado no 1T22, mostrando a resiliência da marca face a um ambiente macro adverso para os setores de varejo e produtos de crédito, tanto em termos de vendas menores quanto em termos de riscos maiores.

**Independente do cenário macro à frente, esta administração está empenhada para reestruturar ao longo de 2023, as duas operações da Companhia - varejo e financeiro - e torná-las, novamente, saudáveis e sustentáveis no longo prazo.**

## CONTAS A RECEBER

Contas a receber de clientes (R\$ mm)	dec/22	mar/23	Chg. (%)
<b>Private Label - carteira bruta</b>	<b>532,8</b>	<b>455,6</b>	<b>-14,5%</b>
Em dia:	366,3	272,5	(25,6%)
% Em dia s/ Total	68,0%	59,2%	-8,8 p.p.
Vencidas:	172,3	187,6	8,9%
% Vencida s/ Total	32,0%	40,8%	8,8 p.p.
Ajuste a valor presente	(5,8)	(4,4)	(23,9%)
Saldo da PDD	(123,9)	(153,7)	24,1%
Private Label - carteira líquida	408,9	302,0	(26,2%)
<b>Empréstimo pessoal - carteira bruta</b>	<b>152,1</b>	<b>140,4</b>	<b>-7,7%</b>
Em dia:	115,8	84,9	(26,7%)
% Em dia s/ Total	76,1%	60,5%	-15,6 p.p.
Vencidas:	36,3	55,5	52,8%
% Vencida s/ Total	23,9%	39,5%	15,6 p.p.
Saldo da PDD	(30,1)	(41,6)	38,2%
Empréstimo Pessoal - carteira líquida	122,0	98,8	(19,0%)
<b>Outras contas a receber</b>	<b>99,7</b>	<b>96,9</b>	<b>(2,9%)</b>
<b>Carteira de contas a receber, líquida</b>	<b>630,6</b>	<b>497,6</b>	<b>(21,1%)</b>

O saldo de Contas a Receber de Clientes reduziu 21,1% entre Dez/22 e Mar/23, devido ao (i) volume menor de concessão de novos créditos; e (ii) aumento nas provisões para devedores duvidosos (PDD).

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.

O aumento no saldo de PDD (24% para o cartão *private label* e 38% para o crédito pessoal) deve-se ao aumento verificado nos índices de inadimplência, e ao novo critério contábil para provisão.

O objetivo com estas medidas de contenção é melhorar significativamente a qualidade e rentabilidade das carteiras de crédito do Mbank.



## ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	dez-22	mar-23	Var (%)
<b>Composição da Dívida Líquida</b>			
<b>Empréstimo e Financiamento Marisa</b>	<b>319,6</b>	<b>166,5</b>	<b>(47,9%)</b>
Curto prazo	290,4	166,5	(42,7%)
Longo prazo	29,1	0,0	(99,9%)
<b>Financiamento a Operações Mbank</b>	<b>555,1</b>	<b>570,7</b>	<b>2,8%</b>
Curto prazo	180,4	229,1	27,0%
Longo prazo	374,7	341,6	(8,8%)
<b>Dívida Bruta</b>	<b>874,6</b>	<b>737,2</b>	<b>(15,7%)</b>
<b>Caixa e Aplicações Financeiras</b>	<b>241,2</b>	<b>200,5</b>	<b>(16,9%)</b>
Recebíveis de cartões de terceiros, livres	46,4	75,2	61,9%
<b>Disponibilidades*</b>	<b>287,6</b>	<b>275,6</b>	<b>(4,2%)</b>
<b>Dívida líquida</b>	<b>587,0</b>	<b>461,6</b>	<b>(21,4%)</b>
Patrimônio líquido	517,2	368,3	(28,8%)
Capital total	1.391,8	1.105,5	(20,6%)

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

A dívida líquida da Companhia reduziu em R\$ 125 milhões entre Dez/22 e Mar/23, uma melhora de 21% ao longo do primeiro trimestre do ano. Após o fechamento do 1T23, o perfil do endividamento da Companhia também melhorou com o aporte de R\$ 90 milhões no capital da subsidiária MPagamentos (via emissão de debêntures para a Marisa Lojas pelos acionistas controladores).

Vale destacar que o saldo do nosso risco sacado que está classificado como empréstimos e financiamentos foi reduzido de R\$46,4 milhões para R\$10,0 milhões durante o trimestre, devido ao fechamento súbito deste tipo de linha de crédito para a cadeia de fornecedores do setor de varejo no Brasil, como um todo.

## FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA (R\$ Milhares)	1T22	1T23
<b>EBITDA Ajustado Ex-IFRS 16</b>	<b>(45.593)</b>	<b>(80.667)</b>
- IR, CSLL e outros	(2.701)	(43.479)
<b>Geração Bruta de Caixa</b>	<b>(48.293)</b>	<b>(124.147)</b>
Capital de Giro	(179.158)	162.525
Investimentos	(17.649)	(3.496)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>(245.101)</b>	<b>34.882</b>
Patrimônio	176.770	1.598
Dívida	(71.748)	(77.248)
<b>Varição Final de Caixa</b>	<b>(140.079)</b>	<b>(40.769)</b>
Saldo Inicial de Caixa	261.975	241.233
Saldo Final de Caixa	121.895	200.464

n.s. - não significativa

\*Dívida líquida ajustada pela carteira de recebíveis de cartões de terceiros/taucard

O primeiro trimestre de 2023 da Companhia foi dedicado à contenção e proteção de caixa, com desembolsos líquidos totalizando R\$ 40,8 milhões; bastante diferente do primeiro trimestre de 2022, que foi dedicado à expansão das operações, com desembolsos líquidos totalizando R\$ 140,1 milhões – principalmente devido aumento no consumo de capital de giro – reflexo da recomposição de estoque e vencimento de contas de fornecedores do 4T21.

A proteção do caixa tem sido determinante neste início do processo de reestruturação da Companhia, e neste 1T23 foi dirigida principalmente pela: redução no saldo de contas a receber - em linha com o maior rigor nos controles de risco das carteiras de produtos financeiros; alongamento de prazos de pagamento de fornecedores e credores; redução do investimento em estoque de produtos; e corte de despesas. Com isso, conseguimos liberar R\$162,5 milhões em capital de giro no trimestre e amortizar um alto volume de financiamentos e encerrar o trimestre com disponibilidades ainda em patamar saudável, de R\$ 200,5 milhões.

## RESULTADO OPERACIONAL CONSOLIDADO – R\$ mil

CONSOLIDADO	1T22*	1T23	Var (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>743.244</b>	<b>728.333</b>	<b>(2,0%)</b>
Receita Bruta - Varejo	585.682	591.166	0,9%
Receita Bruta - Mbank	157.562	137.167	(12,9%)
<b>Tributos s/ Receita</b>	<b>(160.637)</b>	<b>(157.999)</b>	<b>(1,6%)</b>
Tributos s/ Receita - Varejo	(150.909)	(150.697)	(0,1%)
Tributos s/ Receita - Mbank	(9.727)	(7.301)	(24,9%)
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>582.608</b>	<b>570.334</b>	<b>(2,1%)</b>
Receita Liquida - Varejo	434.773	440.469	1,3%
Receita Liquida - Mbank	147.835	129.866	(12,2%)
<b>CPV</b>	<b>(329.429)</b>	<b>(342.654)</b>	<b>4,0%</b>
CPV - Varejo	(228.848)	(222.274)	(2,9%)
CPV - Mbank	(100.581)	(120.380)	19,7%
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>253.178</b>	<b>227.681</b>	<b>(10,1%)</b>
Lucro Bruto - Varejo	205.925	218.195	6,0%
Lucro Bruto - Mbank	47.254	9.486	(79,9%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(221.798)</b>	<b>(211.755)</b>	<b>(4,5%)</b>
Despesas com Vendas - Varejo	(160.143)	(146.273)	(8,7%)
Despesas G&A - Varejo	(35.941)	(45.221)	25,8%
Despesas G&A - Mbank	(25.715)	(20.262)	(21,2%)
<b>Outras Despesas e Receitas Oper.</b>	<b>(12.694)</b>	<b>(27.597)</b>	<b>117,4%</b>
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	(9.084)	(23.949)	163,6%
Outras Despesas e Receitas Oper. - Mbank	(3.610)	(3.648)	1,0%
- Depreciação e Amortização	(68.978)	(61.735)	(10,5%)
<b>Lucro Operacional antes do Result. Fin.</b>	<b>(50.292)</b>	<b>(73.406)</b>	<b>46,0%</b>
- Financeiras, Líquidas	(45.490)	(84.132)	84,9%
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	<b>(95.782)</b>	<b>(157.538)</b>	<b>64,5%</b>
- Imposto de Renda e Contribuição Social	5.064	8.571	69,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(90.718)</b>	<b>(148.967)</b>	<b>64,2%</b>

n.s. - não significativa

(\*) A Demonstração de Resultados (DRE) referente ao 1T22 - preparada conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS) e revisados pela Ernst & Young Auditores Independentes - foi reapresentada, de modo a corrigir determinados lançamentos.

## BALANÇO PATRIMONIAL – R\$ mil

Balanco Patrimonial (R\$ milhares)							
ATIVO (R\$ milhares)	dez/22	mar/23	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	dez/22	mar/23	Var (%)
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.572.060</b>	<b>1.403.231</b>	<b>(10,7%)</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.441.183</b>	<b>1.416.985</b>	<b>(1,7%)</b>
Caixa e equivalentes de caixa	241.233	200.464	(16,9%)	Fornecedores	476.880	578.142	21,2%
Títulos e valores mobiliários	62.507	42.287	(32,3%)	Fornecedores Convênio	69.484	3.835	(94,5%)
Contas a receber de clientes	617.050	493.306	(20,1%)	Empréstimos e financiamentos	470.824	395.577	(16,0%)
Estoques	384.560	392.572	2,1%	Financiamento por Arrendamento	113.351	153.207	35,2%
Impostos a recuperar	223.866	207.844	(7,2%)	Salários, provisões e contr. sociais	71.826	71.774	(0,1%)
Outros créditos	42.844	66.758	55,8%	Impostos a recolher	89.768	78.967	(12,0%)
				Instrumentos financeiros	1.128	741	(34,3%)
				Aluguéis a pagar	31.137	27.418	(11,9%)
				Imp. Renda e Cont. Social	4.449	4.416	(0,7%)
				Receita diferida	14.213	2.339	(83,5%)
				Outras obrigações	98.123	100.569	2,5%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.532.892</b>	<b>1.508.010</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.146.585</b>	<b>1.125.916</b>	<b>(1,8%)</b>
Contas a receber de clientes	13.594	4.328	(68,2%)	Empréstimos e financiamentos	403.787	341.600	(15,4%)
IR e CSLL diferidos	70.778	79.496	12,3%	Financiamento por Arrendamento	475.760	527.330	10,8%
Impostos a recuperar	536.407	538.900	0,5%	Instrumentos financeiros	795	795	0,0%
Outros créditos	2.307	2.020	(12,4%)	Receita diferida	47.703	13.870	(70,9%)
Depósitos judiciais	145.151	144.899	(0,2%)	Provisão p/ litígios e demandas judiciais	208.839	241.521	15,6%
Títulos e valores mobiliários	64.628	1.848	(97,1%)	Outras obrigações	9.701	800	(91,8%)
Imobilizado	86.041	81.005	(5,9%)				
Intangível	77.854	71.553	(8,1%)	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>517.184</b>	<b>368.340</b>	<b>-28,8%</b>
Ativo de Direito de Uso	536.132	583.961	8,9%	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	19.840	0,3%
				Outros resultados abrangentes	(62)	-	n.s.
				Lucros acumulados	(1.196.287)	(1.345.254)	12,5%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.104.952</b>	<b>2.911.241</b>	<b>(6,2%)</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>	<b>3.104.952</b>	<b>2.911.241</b>	<b>(6,2%)</b>

n.s. - não significativa

## FLUXO DE CAIXA INDIRETO

	1T22*	1T23
<b>Prejuízo/lucro líquido do período</b>	<b>(90.718)</b>	<b>(148.967)</b>
<b>Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:</b>	-	-
Depreciação e amortização	18.085	14.833
Depreciação do ativo de direito de uso	50.895	46.902
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	11.096	1.749
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	27.508	41.345
Ajuste a valor presente sobre contas a receber de clientes (Reversão) provisão para perdas dos estoques e AVP	(236)	(1.381)
Provisão para perdas do imobilizado e intangível	1.691	5.478
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	(330)	(1.158)
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	18.503	32.142
Desconto obtido sobre passivo de arrendamento	(79)	-
Custo residual de contratos de arrendamento encerrados	-	-
Plano de opção de compra de ações (stock option)	(868)	61
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	22.928	29.188
Recuperação de impostos federais oriundos da neutralidade fiscal	(11.075)	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(8.992)	(8.750)
Recuperação de DIFAL oriundos da inconstitucionalidade diante da ausência de Lei Complementar	-	-
Instrumentos Financeiros	3.367	-
Provisão para litígios e demandas judiciais	2.425	34.286
<b>(Aumento) redução nos ativos operacionais:</b>		
Contas a receber de clientes	25.520	93.046
Estoques	(73.695)	(13.490)
Tributos a recuperar	(4.671)	13.529
Partes relacionadas	-	-
Depósitos judiciais	(1.154)	252
Instrumentos Financeiros	-	-
Outros créditos	(11.373)	(23.627)
<b>Aumento (redução) nos passivos operacionais:</b>		
Fornecedores	(18.261)	34.943
Fornecedores convênio	-	-
Operações de crédito	-	-
Tributos a recolher	(23.284)	(10.679)
Instrumentos Financeiros	6.045	(293)
Receita diferida	(2.516)	(45.707)
Salários, provisões e encargos sociais	(424)	(52)
Provisão de litígios e demandas judiciais	(1.864)	(1.604)
Aluguéis a pagar	(5.102)	(3.719)
Outras obrigações	(20.983)	(6.455)
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>(87.562)</b>	<b>81.872</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	<b>(3.753)</b>	<b>(155)</b>
Juros pagos	<b>(15.517)</b>	<b>(9.559)</b>
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>(106.832)</b>	<b>72.158</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>	<b>(58.579)</b>	<b>79.583</b>
Aquisição de imobilizado	(7.284)	(1.998)
Aquisição de ativo intangível	(16.319)	(1.419)
Títulos e valores mobiliários	(34.976)	83.000
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>25.332</b>	<b>(192.510)</b>
Captação de empréstimos e financiamentos	101.961	-
Amortização de empréstimos e financiamentos	(186.644)	(157.063)
Amortização do Financiamento por arrendamento	(67.480)	(35.447)
Aumento de Capital	179.773	-
Gastos com emissão de ações	(2.214)	-
Ações em tesouraria	(64)	-
<b>VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES</b>	<b>(140.079)</b>	<b>(40.769)</b>
<b>No início do exercício</b>	<b>261.974</b>	<b>241.233</b>
<b>No fim do exercício</b>	<b>121.895</b>	<b>200.464</b>

## ANEXOS

Destaques Operacionais	1T22	1T23	Var (%)
<b>Número Total de Lojas - final do período</b>	<b>344</b>	<b>330</b>	<b>(4,1%)</b>
<b>Área de Vendas ('000 m²) - final do período</b>	<b>378,3</b>	<b>366,1</b>	<b>(3,2%)</b>
<b>Área de Vendas ('000 m²) - média do período</b>	<b>378,3</b>	<b>368,2</b>	<b>(2,7%)</b>
<b>Ticket Médio</b>			
Marisa	125	136	8,8%
Private Label	179	188	4,7%
<b>Cartão Private Label (*)</b>			
Contas ativas (mil contas)	2.045	1.800	(12,0%)
<b>Participação dos Cartões Mbank nas Vendas de Varejo</b>			
Cartão Private Label	34,1%	28,7%	(5,4 p.p.)
Cartão Co-Branded	4,7%	3,9%	(0,8 p.p.)

\* Contas Aptas: número total de CPFs registrados, excluídos os cancelados/bloqueados. Tanto no caso do Private Label, quanto no Co-branded (dentro da Marisa). A partir do 1T21, Contas Ativas passaram a ser demonstradas como total de contas extratadas no mês de referência (em linha com o padrão adotado pelo Itaúcard).

Lojas Encerradas	Região	Shopping/Rua	Metragem (m²)
<b>Dezembro 2022</b>			
Canoas	Sul	Rua	294
João Pessoa	Nordeste	Rua	809
Osasco	Sudeste	Rua	1.234
Shopping Boulevard Rio	Sudeste	Shopping	473
Santo Amaro	Sudeste	Rua	540
Praça Ramos	Sudeste	Rua	1.239
Shopping Spazio Ouro Verde	Sudeste	Shopping	852
Shopping Pátio Guarulhos	Sudeste	Shopping	696
Queimados	Sudeste	Rua	782
Praça Rio Grande Shopping	Sul	Shopping	1.024
<b>Total (10 lojas)</b>			<b>7.944</b>

<b>Março 2023</b>			
Santa Cruz do Sul	Sul	Rua	752
São Bernardo Plaza Shopping	Sudeste	Shopping	1.207
Carioca Shopping	Sudeste	Shopping	1.179
Plaza Shopping Niterói	Sudeste	Shopping	1.163
<b>Total (4 lojas)</b>			<b>4.301</b>

<b>Abril 2023</b>			
Araçatuba Shopping	Sudeste	Shopping	585
Shopping Aldeota	Nordeste	Shopping	415
São Mateus	Sudeste	Rua	394
Lapa	Sudeste	Rua	345
Shopping Palladium Pta Gross:ã	Sul	Shopping	430
Iandê Shopping	Nordeste	Shopping	723
Colombo	Sul	Rua	1.069
Piracicaba	Sudeste	Rua	478
Umuarama	Sul	Rua	968
Shopping Rio Claro	Sudeste	Shopping	1.127
Suzano	Sudeste	Rua	930
Madureira	Sudeste	Rua	1.769
Shopping D	Sudeste	Shopping	1.300
Caraguatubã	Sudeste	Rua	1.065
Jaú	Sudeste	Rua	946
Partage Shopping Parauapeba	Norte	Shopping	1.194
Botucatu	Sudeste	Rua	1.015
Barra Mansa	Sudeste	Rua	939
Serra Sul Shopping	Sudeste	Shopping	939
Shopping Atrium Santo André	Sudeste	Shopping	1.011
Nilópolis	Sudeste	Rua	838
<b>Total (21 lojas)</b>			<b>18.479</b>

Lojas Encerradas	Região	Shopping/Rua	Metragem (m²)
<b>Mai 2023</b>			
Niterói	Sudeste	Rua	1.360
São José dos Campos	Sudeste	Rua	438
Jundiaí	Sudeste	Rua	311
São Gonçalo	Sudeste	Rua	923
Direita	Sudeste	Rua	1.762
Shopping Estação	Sul	Shopping	1.197
Via Parque Shopping	Sudeste	Shopping	1.280
Tijuca	Sudeste	Rua	1.261
Londrina	Sul	Rua	1.364
Foz do Iguaçu	Sul	Rua	1.049
Partage Shopping Mossoró	Nordeste	Shopping	1.160
Anápolis	Centro-Oeste	Rua	1.139
Shopping Fiesta	Sudeste	Shopping	1.268
Vitória	Sudeste	Rua	927
Itú	Sudeste	Rua	1.078
Mais Shopping	Sudeste	Shopping	250
Sobral Shopping	Nordeste	Shopping	1.104
Sacomã	Sudeste	Rua	1.054
Shopping Abc	Sudeste	Shopping	220
São João de Meriti	Sudeste	Rua	600
Cariri Garden Shopping	Nordeste	Shopping	1.184
Shopping Jardim Guadalupe	Sudeste	Shopping	1.127
Carapicuíba	Sudeste	Rua	986
Shopping Pátio Pinda	Sudeste	Shopping	1.002
Cotia	Sudeste	Rua	1.076
Maracanã	Nordeste	Rua	1.199
<b>Total (26 lojas)</b>			<b>26.321</b>
<b>Total (Dez/22 - Mai/23)</b>			<b>57.044</b>

<b>Total Lojas Encerradas (Dez/22 - Mai/23)</b>	<b>61</b>
Total Rua	35
Total Shopping	26

## Equipe de RI:

João Nogueira Batista

Roberta Leal

Renata Coutinho

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