

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

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.



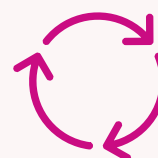
Redução de despesas SG&A varejo (pró-forma) em 31,2% vs. 4T22 – impulsionado pelo plano de eficiência operacional executado ao longo de 2023.

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, consequentemente, **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%)
EBITDA Varejo Pró-forma*	23.834	(21.775)	n.s.	(44.217)	(92.745)	109,8%

(*) 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.

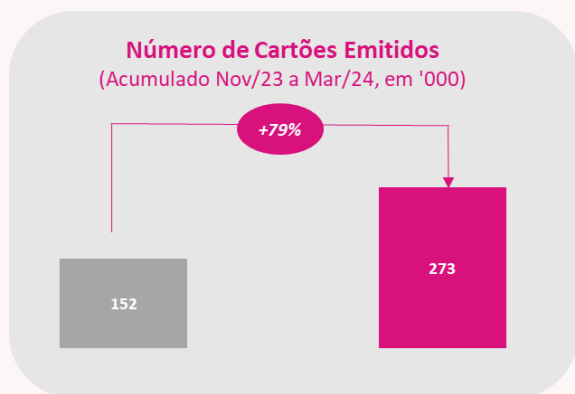
Encerramos 2023 com 243 lojas, contra 334 em dezembro de 2022. Como parte do esforço contínuo de otimização operacional, após o fechamento de 2023, a Companhia encerrou 6 lojas no início de 2024, atingindo um total de 237 lojas no parque atual.

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.

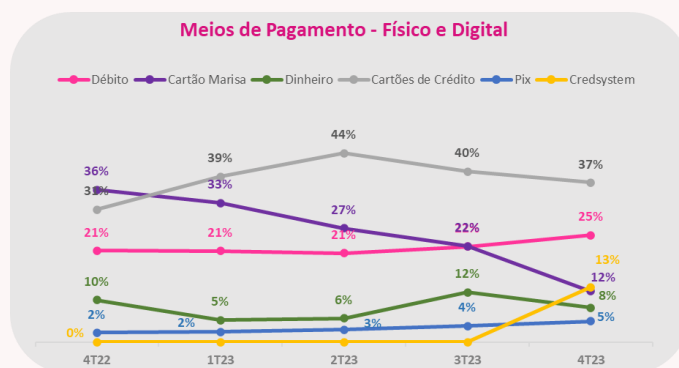
Evolução de Meios de Pagamento (% de Vendas)



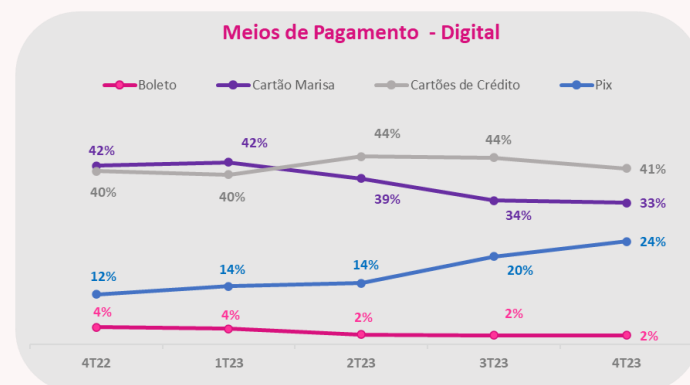
Ao longo do trimestre, com a implementação da parceria com a Credsystem, vimos a aceleração da participação do cartão Marisa PL (via Credsystem) como meio de pagamento. **Emitimos 273.073 novos cartões entre novembro de 2023 e março de 2024** contra 152.453 no período de novembro 2022 a fevereiro de 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%

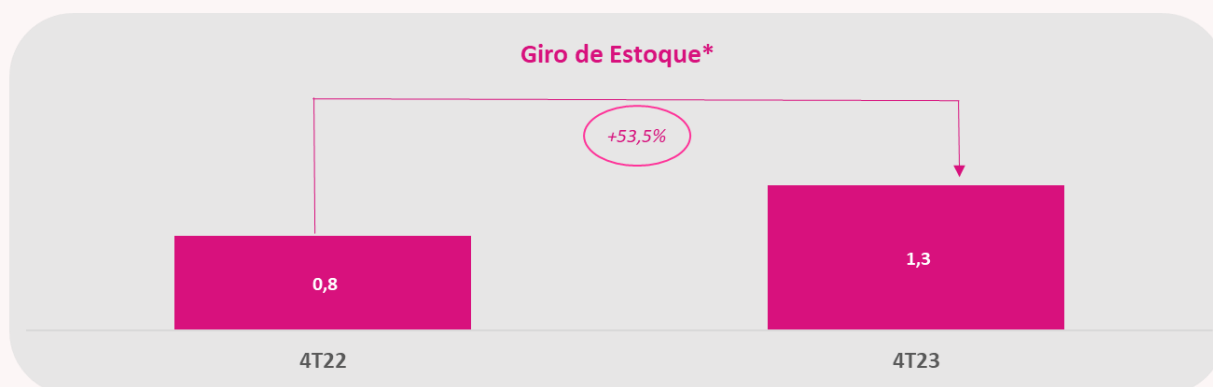


Lucro Bruto, Margem Bruta e Estoques

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**

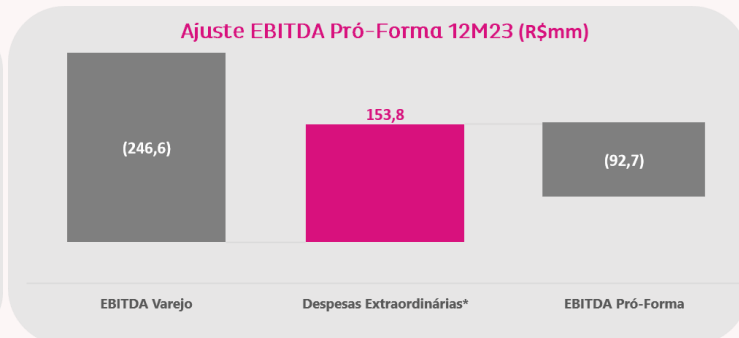
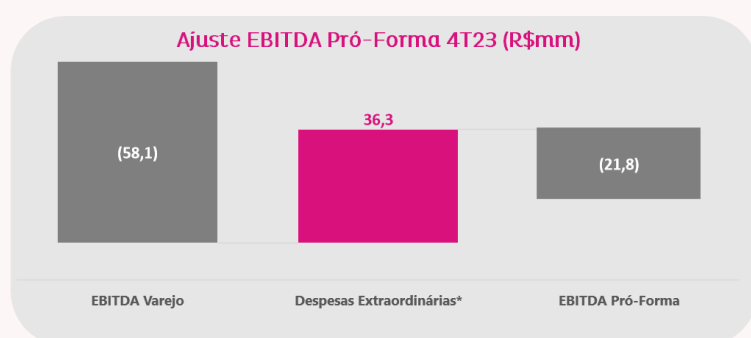
envelhecidos, que reduziram a pressão sobre as remarcações nas festas de final de ano e ao longo do trimestre.

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)



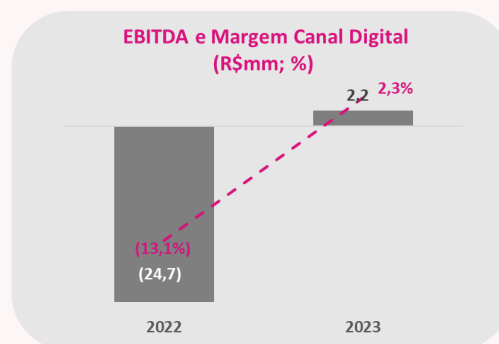
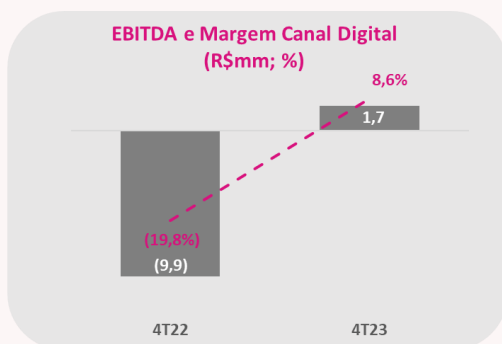
*Ajustes para Despesas Extraordinárias referentes à: (1) despesas operacionais relativas à reestruturação com o encerramento de 91 lojas em 2023; (2) despesas com consultorias e (3) economias na estrutura corporativa.

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 (%)
Despesas Financeiras (*)	(100,3)	(36,7)	(63,4%)	(309,1)	(269,1)	(12,9%)
Despesa com juros e Correção Monetária	(10,7)	(7,9)	(26,3%)	(40,5)	(34,7)	(14,2%)
AVP	(32,4)	(25,7)	(20,8%)	(109,2)	(90,2)	(17,4%)
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%)
Receitas Financeiras	16,2	57,1	253,1%	57,7	106,5	84,5%
Resultado Financeiro Líquido	(84,1)	20,4	(124,3%)	(251,4)	(162,7)	(35,3%)
Ajustes IFRS 16	32,2	(14,2)	(143,9%)	81,6	58,3	(28,6%)
Resultado Financeiro Líquido Ex-IFRS 16	(51,9)	6,2	(112,0%)	(169,7)	(104,4)	(38,5%)

(*) Gerencialmente, olhamos as despesas com alugueis 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 (%)
Lucro Líquido	(291,8)	(169,3)	-42,0%	(519,4)	(520,8)	0,3%
(+/-) Ajustes de Despesa (Receitas)*	81,7	68,0		81,7	185,2	
(+) 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	
Lucro Líquido Ajustado Recorrente	(210,1)	(101,3)	-51,8%	(437,7)	(335,6)	-23,3%

(*) 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.

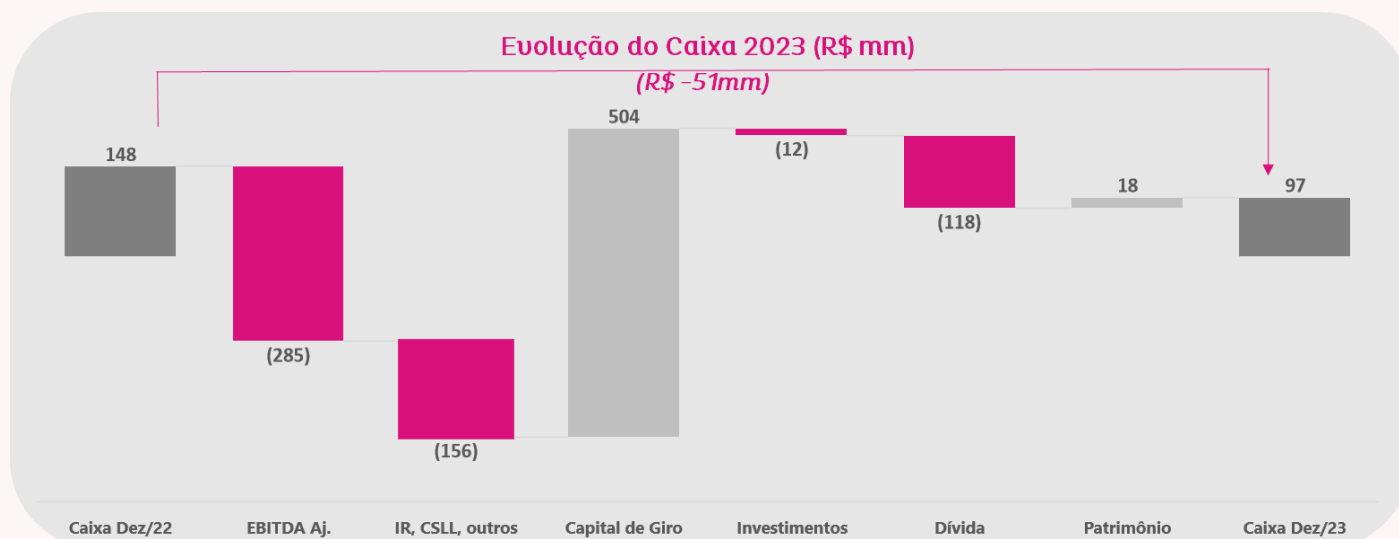
Ao longo de 2023, nossa dívida bruta da Marisa foi reduzida em 32%, comparada a dezembro 2022, devido a amortização de dívida na Marisa Lojas. Vale destacar a redução do endividamento de curto prazo, sendo esse 60% menor para Marisa Lojas (com uma parcela próxima a 45% com vencimento até abril de 2024).

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

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 (%)
RECEITA BRUTA	988.148	565.540	(42,8%)	3.215.845	2.216.037	(31,1%)
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%)
Tributos s/ Receita	(249.423)	(148.126)	(40,6%)	(795.330)	(559.287)	(29,7%)
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%)
RECEITA LIQUIDA	738.725	417.413	(43,5%)	2.420.515	1.656.751	(31,6%)
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%)
CPV	(383.274)	(194.940)	(49,1%)	(1.260.210)	(858.371)	(31,9%)
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%)
LUCRO BRUTO	355.451	222.473	(37,4%)	1.160.305	798.379	(31,2%)
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.
Despesas Operacionais	(322.128)	(254.637)	(21,0%)	(1.137.088)	(1.023.497)	(10,0%)
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.
Outras Despesas e Receitas Oper.	(39.673)	(45.156)	13,8%	(93.042)	(60.355)	(35,1%)
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.
Resultado Equivalência	(140.957)	(169.765)	20,4%	(140.895)	(169.765)	20,5%
- Depreciação e Amortização	(18.820)	(11.152)	(40,7%)	(70.074)	(43.650)	(37,7%)
Lucro Operacional antes do Result. Fin.	(166.127)	(258.236)	55,4%	(280.794)	(498.888)	77,7%
- Financeiras, Líquidas	(47.691)	6.242	n.s.	(169.723)	(104.363)	(38,5%)
Lucro antes do IR e CS	(213.818)	(251.994)	17,9%	(450.518)	(603.251)	33,9%
- Imposto de Renda e Contribuição Social	(77.976)	82.706	n.s.	(68.864)	82.499	n.s.
Lucro Líquido	(291.794)	(169.288)	(42,0%)	(519.381)	(520.752)	0,3%

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

Balanço Patrimonial (R\$ milhares)

ATIVO (R\$ milhares)	dez/22	dez/23	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	dez/22	dez/23	Var (%)
CIRCULANTE	1.572.060	961.732	(38,8%)	CIRCULANTE	1.441.183	1.626.522	12,9%
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.
NÃO CIRCULANTE	1.532.892	1.492.161	(2,7%)	NÃO CIRCULANTE	1.146.585	826.903	(27,9%)
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%)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	517.184	467	(99,9%)
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%
TOTAL DO ATIVO	3.104.952	2.453.893	(21,0%)	TOTAL DO PASSIVO E PL	3.104.952	2.453.893	(21,0%)

n.s. - não significativa

FLUXO DE CAIXA INDIRETO

	dez-21 a dez-22	dez-22 a dez-23
Prejuízo/lucro líquido do período	(519.382)	(520.752)
Prejuízo líquido do período das operações em continuidade	(378.487)	(350.987)
Prejuízo proveniente das operações descontinuadas	(140.895)	(169.765)
Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais:	-	-
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
(Aumento) redução nos ativos operacionais:		
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)
Aumento (redução) nos passivos operacionais:		
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
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	574.264	408.245
Imposto de renda e contribuição social pagos	(6.293)	-
Juros pagos	(72.001)	(70.634)
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	495.970	337.610
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(125.810)	110.613
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
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(390.901)	(493.952)
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)
VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES	(20.741)	(45.730)
No início do exercício	261.974	241.233
No fim do exercício	241.233	195.505
Caixa e Equivalentes de Operações Descontinuadas*	-	103.177

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

ANEXO

Destaques Operacionais	4T22	4T23	Var (%)
Número Total de Lojas - final do período	334	243	(27,2%)
Área de Vendas ('000 m²) - final do período	370,4	277,3	(25,1%)
Área de Vendas ('000 m²) - média do período	373,9	278,4	(25,5%)
Ticket Médio			
Marisa	148,0	136,8	(7,6%)
Private Label	210,0	190,2	(9,5%)
Cartão Private Label			
Contas ativas (mil contas)	1.914	1.491	(22,1%)
Participação dos Cartões Mbank nas Vendas de Varejo	35,6%	12,5%	(23,1 p.p.)
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

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

marisa



RESULTS 2023 & 4Q23

Conference Call:
23/ April at 2:00 PM (Brasília Time) /
1:00 PM (EST)

Access Link: [Click here](#)
Webinar ID: 863 0775 1941

IR Team:
Roberta Ribeiro Leal |
Renata Coutinho |
Jéssica Pinheiro |
Victor Caruzzo |
dri@marisa.com.br

São Paulo, 22 April 2024 – Marisa Lojas S.A. ("Marisa" or "the Company") – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), one of Brazil's largest retailers of women's fashion and intimate apparel, announces the results for the fourth quarter of 2023 (4Q23) and for the year 2023 (FY2023). The Company's information, except as indicated, is based on consolidated figures, in millions of Brazilian reais, following the International Financial Reporting Standards (IFRS) and reviewed by Ernst & Young Independent Auditors.

The results presented here do not include the results of Mpagamentos S/A, Credit, Financing, and Investments ("Mpagamentos"), which are now reported as "discontinued operation" due to the partnership signed with Credsystem in November 2023 and the beginning of the "Operational Discontinuation" process of Mpagamentos with regulatory authorities in the first quarter of 2024.

Highlights of 4Q23

Same-store sales declined by 28% on a consolidated basis (25% in physical retail) compared to 4Q22 – primarily due to the partial resumption of inventory replenishment.



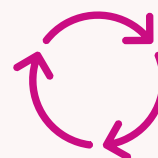
SG&A expenses in retail (pro forma) decreased by 31.2% vs. 4Q22 – driven by the operational efficiency plan implemented throughout 2023.

The retail gross margin reached 53.3%, a 1.4p.p. increase from 4Q22 attributed to the accelerated inventory turnover of 53.5%.



Pro forma RETAIL EBITDA 4Q23 – Negative R\$22 million (excluding extraordinary expenses related to restructuring). Despite remaining negative, the pro forma EBITDA for the quarter represents a positive evolution compared to 3Q23.

Optimization of OMNICHANNEL performance: Improvement in digital operation processes with an increase in Ship From Store participation in 70 stores, in addition to the resumption of the Marketplace in the digital channel.



Operational efficiency gains in the Digital channel – Recurring EBITDA close to breakeven in 4Q23 at R\$1.7 million and for the year 2023 at R\$2.2 million.

Implementation of the partnership with Credsystem – accelerated participation of the Marisa PL card as a payment method and issuance of cards from November 2023 to March 2024 with an increase of **+273,073 new cards (+79% above +152,453 from November 2022 to March 2023)**.



Message from Management

Since the beginning of 2023, we knew that we would face a very challenging year and we committed to taking important steps towards the restructuring of the Company, aiming for the recovery of cash flow and sustainable profitability of the retail operation. We have disclosed several achievements within this process, such as: (i) Execution of the Operational Efficiency Plan with the adjustment of the store network and optimization of SG&A; (ii) Optimization of the Digital channel with a direct impact on improving the EBITDA of the format; (iii) Revision of allocation policies and consequent acceleration of inventory turnover, as well as adjustment of the average payment term to merchandise suppliers to reduce working capital needs; (iv) Operational and corporate reorganization of the financial arm; (v) Creation of the COI (Integrated Operations Center) to support our performance-based management model; (vi) Monetization of assets including partnerships with Credsystem for credit offerings, Ademicon (consortiums), Rede Mais Saúde (healthcare services), and Sulamérica (dental), and various insurances with Assurant, reinforcing our value proposition and affirming the brand's evolution as a partner to women; (vii) Renegotiation of debts with suppliers and property owners; and (viii) Return to the credit market with the hiring of a new long-term loan to strengthen working capital.

Despite our best efforts to deliver a normalized retail operation, with all the progress we made with the company's operational and capital structure, and even with the resumption of commercial activities throughout 4Q23, our annual result did not reach what was initially planned. We entered 4Q23 with revenue expectations still below the same quarter of 2022, even though we were expecting a gradual restocking that did not materialize at the necessary pace. The low inventory volume is mainly due to a later resumption of collection development resulting from negotiations in the first half of the year, combined with the peak seasonality of the supply chain, which historically results in production bottlenecks during this time of the year. Consequently, our retail gross revenue (in terms of same-store sales) came in 28% below 4Q22, also putting pressure on our operating result.

Even though we understood that 2023 would be a transition year for the Company, the last quarter of the year served as a warning to question whether our commercial positioning was effective and would support the desired competitiveness for our brand. Consequently, the Board of Directors, along with the controlling group, recognized that a course correction would be necessary to maximize a fashion brand that is so strong and beloved by our target audience.

We began the year 2024 with the objective of redirecting efforts towards repositioning the brand, returning to its DNA focused on the C class, the target audience of our physical penetration. As a result, Marisa made an important strategic move in its leadership, appointing a new CEO with experience in affordable fashion retail. Edson Garcia is highly aligned with this repositioning strategy. The new CEO brings a wealth of experience in operational efficiency projects and significant expertise in the fashion retail sector we will return to – having most recently led Caedu – adding to his 25 years of experience in retail. This leadership change is highly aligned with the company's future objectives and is a significant step towards directing our strategy – including the appointment of Ms. Andrea Menezes as Chair of the Board of Directors and coordinating the Retail Support Committee, overseeing the Company's initiatives related to financial and insurance products and services, digital and innovation, and risk and compliance, reaffirming the company's focus on integrated risk management.

Our brand "Marisa," nationally recognized as feminine and has become top of mind among Brazilian women over the past decades continues to lead brand surveys to this day. However, this has not been directly reflected in customer purchasing behavior, leading to market share losses in recent years. **With the repositioning, our mission – already underway in the very short term – is to profitably reconquer our main customer base, the C-class woman**, precisely the audience with whom Marisa has the greatest historical affinity and who guides the location of our store network, improving the cost-benefit equation **to regain our prominent space among the players in the popular market.**

Our new CEO brings with him an ambition to drive revenue for the store network back to the levels where it should not have deviated from. This ambition is translated into a well-designed plan based on his knowledge and diagnosis of the popular fashion segment, mapping out the levers that will lead us to increased productivity

per square meter. To recover market share profitably within the segment we consider the brand's target, we will work to offer (i) the appropriate assortment with (ii) positioning and price perception to attract and retain Marisa customers, and (iii) layout changes, mainly related to visual communication, aligned with our value proposition. All of this will be conducted with strong governance in commercial management processes aiming for consistency in collection development, pricing, and consequently, higher volume and turnover, cost control, and focus on profitability for each of the 630 product categories.

To support this strategy, we are piloting tests in 125 stores (with plans to accelerate them in 216 stores by the end of May), making them commercially more aggressive and promotional with adjustments to product, price, and visual merchandising (VM) that cater to our real customer base, while expanding initiatives (such as partnerships to offer services, such as, financial products, assistance, health, and beauty) to accelerate our customer's omnichannel journey. We believe that this strategy, supported by the use of CRM, technology, and intelligence, will help drive higher conversion, purchase frequency, and loyalty from our target audience, improving our productivity and making our business model sustainable. In addition to focusing on revenue recovery (driven by the number of tickets), we are designing strategies to better utilize the square meters of our current store network to optimize occupancy costs.

As per Relevant Fact dated March 18, the Company informs that it has received from its controlling shareholders a commitment to invest in subscribing and fully paying up shares within the scope of a Potential Offering or Potential Private Capital Increase in an amount not less than R\$195,000,000.00 (one hundred and ninety-five million Brazilian Reais), which may be increased by an additional amount of up to R\$90,000,000.00 (ninety million Brazilian Reais) to the offering price to enable the contribution of credits held by the controlling shareholders against the Company arising from the 7th, 8th, and 9th simple debenture issuances of the Company in order to reduce the Company's leverage.

The Company emphasizes that the final decision regarding the effective realization of the Potential Offering, the Potential Private Capital Increase, or any operation of this nature is under consideration at the moment, strengthening the Company's business continuity.

With this, we will continue the restructuring process initiated with the financial reorganization in 2023, and now strengthen our positioning with commercial and operational models in line with the potential and strength of our brand, recovering our DNA. We believe that we are designing a more suitable business model, with great opportunities for market share recovery in a sustainable manner.

Edson Garcia
CEO

Roberta Ribeiro Leal
CFO and IR Director

Alexandre Abreu de
Andrade
COO

Daniel Charleaux Roque
CCO

OPERATIONAL RESULTS | RETAIL

Below is a pro forma view of the retail business's income statement, assuming that the operational optimization plan has been implemented since January 2023. Pro forma results exclude extraordinary adjustments of **R\$36.3 million and R\$153.8 million for 4Q23 and 2023**, respectively, related to operational expenses associated with the closure of 91 stores in 2023 as part of the restructuring plan.

On March 17, 2024, the Company released unaudited previews of its financial and operational results for 4Q23 and the fiscal year 2023. Following the review by independent auditors, the Retail Operational Expenses presented below were adjusted mainly due to the provision for tax liabilities and benefits program, among other minor adjustments. Consequently, there was an impact of R\$13.0 million and R\$18.0 million on Pro Forma Retail EBITDA for 4Q23 and the year 2023, respectively.

RETAIL	4Q22	Pro Forma 4Q23	Chg. y/y(%)	2022	2023 Pro Forma	Chg. y/y(%)
GROSS REVENUE	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%	
NET REVENUE	698,179	409,384	(41.4%)	2,235,386	1,579,979	(29.3%)
GROSS PROFIT	362,271	218,146	(39.8%)	1,119,064	779,165	(30.4%)
GROSS MARGIN	51.9%	53.3%	1.4 p.p.	50.1%	49.3%	(0.7) p.p.
OpEx	(311,520)	(214,430)	(31.2%)	(1,097,586)	(830,872)	(24.3%)
Other Operating Expenses/Revenues	(26,917)	(25,490)	(5.3%)	(65,695)	(41,038)	(37.5%)
Retail EBITDA Pro Forma*	23,834	(21,775)	n.s.	(44,217)	(92,745)	109.8%

(*) The management income statement used in the Company's administration and analyzed in this release considers rental expenses within "Selling Expenses" in Retail, instead of "Financial Expenses" (IFRS 16). The Retail results presented above are related to the Parent Company and do not include M SERVIÇOS - Administradora de Cartões de Crédito Ltda. ("M SERVIÇOS"), a controlled company of Marisa Lojas responsible for partnership administration.

Revenue – Retail

After the challenge faced during the third quarter in terms of supply, the gradual restocking throughout 4Q23 occurred at a slower pace than necessary to support a higher volume of sales. The low inventory volume, as previously mentioned, was due to a slower resumption of collection development processes with suppliers, as well as production bottlenecks at this time of year due to Marisa's high demand, which needed to replenish low volumes already from previous periods, especially seasonal products. These effects, combined with the retraction in e-commerce, as a result of the strategy to maximize the EBITDA of the channel, resulted in gross retail revenue of R\$ 556.7 million, 41.0% below 4Q22, despite the improvement in inventory turnover compared to the same period last year.

In 2023, our gross revenue reached R\$ 2,133.0 million, 29.2% below 2022, with performance impacted by the factors mentioned above, as well as the effects of the restructuring carried out throughout 2023 with the closure of 91 stores. Same-store sales (SSS) declined by 19.7% compared to 2022.

Physical Stores:

Gross revenue from physical stores reached R\$530.2 million, 40.1% below 4Q22, impacted by store closures in the last year. Same-store sales decline in physical stores was 24.9%. Gross revenue from stores in 2023 was 28.5% below 2022. SSS for 2023 was 16.6% below 2022.

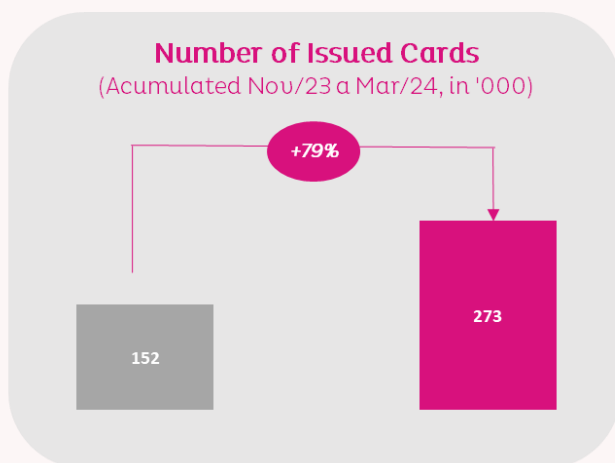
We ended 2023 with 243 stores, compared to 334 in December 2022. As part of the ongoing effort for operational optimization, after the closures in 2023, the Company closed 6 stores in early 2024, reaching a total of 237 stores in the current network.

Digital Channel:

Revenue from sales in the digital channel (website, App, and marketplace) was R\$26.5 million, 61.0% below 4Q22 **due to the continued strategy to monetize this operation initiated in 1Q23**. The digital channel's share was reduced from 7% to 5% in 4Q23 compared to 4Q22.

The share of Ship from Store (SFS) in digital channel sales increased to 35% in 4Q23 compared to 8% in 4Q22. Consistent with what was published in the 3Q23 release, the increase in SFS share continues to support the Company's inventory optimization and turnover improvement strategy. In December 2023, we closed the SFS operation in 70 stores. The SFS share in 2023 was 24%, 16 percentage points higher compared to 2022. We also had an increase in the share of orders in click and collect, from 32% in 2022 to 38% in 2023.

Payment Methods Evolution (% of Sales)

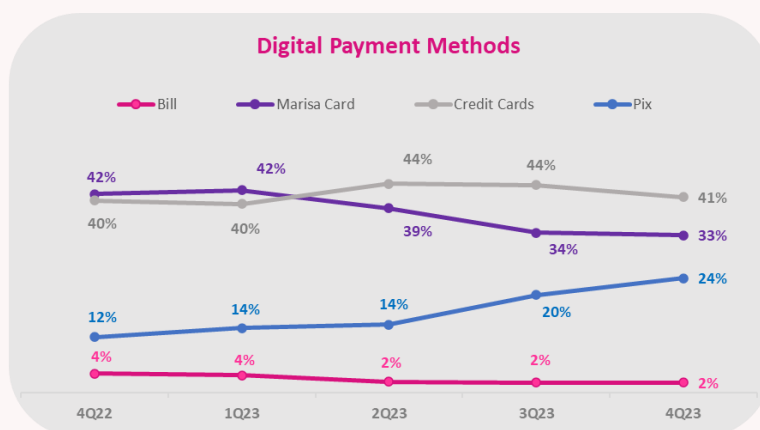
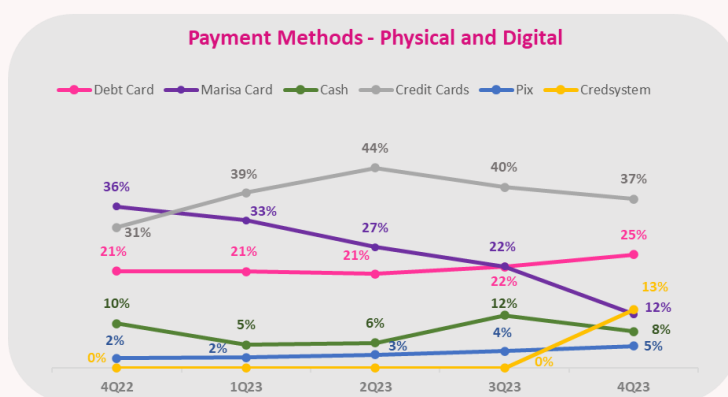


Throughout the quarter, with the implementation of the partnership with Credsystem, we saw an acceleration in the participation of the Marisa PL card (via Credsystem) as a means of payment. **We issued 273,073 new cards between November 2023 and March 2024**, compared to 152,453 in the period from November 2022 to February 2023, as a result of the partnership. This milestone highlights the **positive impact that this collaboration provides for both our existing customers and new ones joining our base**.

The share of cash payments (PIX, cash, and debit) in Marisa Lojas' total sales remained at around 38% in 4Q23 compared to 33% in 2022. Notably, PIX reached 5% in 4Q23, compared to 2% in 4Q22.

We maintained incentives for cash payments (including PIX), and reviewed installment plans, minimum installment amounts, and waiver of grace periods. Although discounts tied to payment methods impact the gross margin of retail, the strategy is related to cash management, aimed at reducing funding costs and improving working capital.

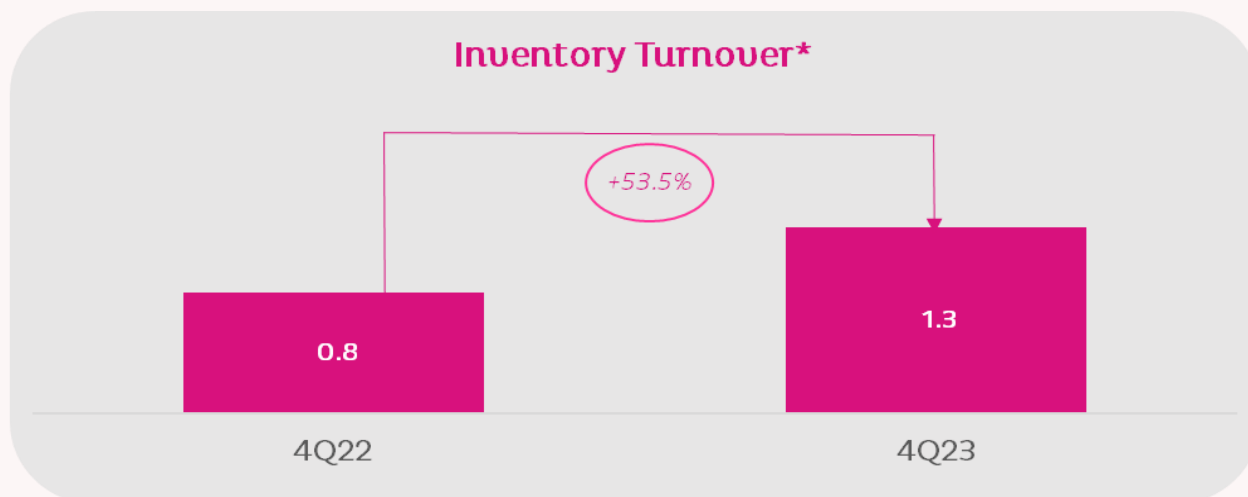
In the Digital channel, PIX reached an even more significant share of 24% compared to 12% in 4Q22, considering that the channel typically has a higher proportion of credit sales than the physical channel, driven by more aggressive promotional actions. In the comparison between 2022 and 2023, PIX reached a share of 18%, while in 2022, this share was 6%.



Gross Profit, Gross Margin, and Inventories

The gross profit in Retail totaled R\$ 218.1 million, 39.8% lower year over year, in line with the reduction in gross revenue. **Our gross margin reached 53.3%, 1.4 percentage points above 4Q22. This margin was the result of higher inventory turnover** (which accelerated by 53.5% in 4Q23 compared to 4Q22) **combined with lower volumes of aged products, which reduced pressure on markdowns during the holiday season and throughout the quarter.**

In 2023, accumulated gross margin reached 49.3%, 0.7 percentage points below 2022, mainly impacted by specific internal and one-time factors related to the Company's restructuring in 2023.



*Calculation of turnover based on the cost of goods sold (retail) over the average financial inventory balance of the period

Pro-Forma EBITDA Retail (Controlled)



*Adjustments for Extraordinary Expenses related to: (1) operational expenses associated with the restructuring including the closure of 91 stores in 2023; (2) consultancy expenses; and (3) savings in corporate structure.

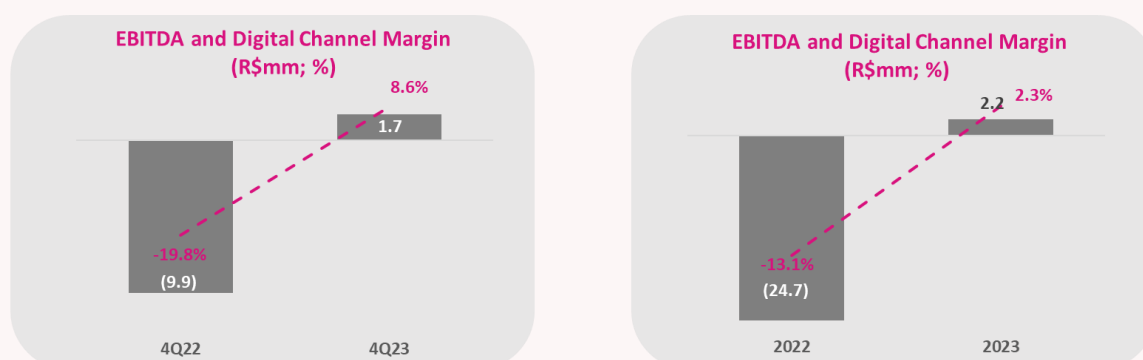
The operating expenses were reduced by 31.2% in 4Q23 compared to 4Q22, reflecting the restructuring efforts throughout 2023. **Despite the expense reduction**, the adjusted pro forma EBITDA for the retail operation was negative at R\$21.8 million, mainly impacted by the reduction in gross retail revenue (due to store closures and the reflection of reduced inventory levels). This result excludes the extraordinary adjustments of R\$36.3 million related to operating expenses in the restructuring process with the closure of 91 stores in 2023 and 6 stores in 2024.

The accumulated pro forma EBITDA for 2023 totaled a negative R\$93 million, also pressured by sales performance throughout the year.

EBITDA - Digital Channel

In 2023, we were able to demonstrate the efficiency gains resulting from initiatives to monetize the Digital channel implemented since 1Q23. Similar to the physical channel, the operational result of the Digital channel was impacted by lower inventory levels during the second half of 2023. **We highlight the positive evolution of EBITDA year over year, as well as the positive performance in 4Q23, directly related to a more efficient relationship**

between expenses and gross profit, increasingly closer to breakeven, totaling R\$1.7 million in 4Q23 against a loss of (R\$9.9) million in 4Q22. In 2023, Recurring EBITDA in the channel totaled R\$2.2 against a loss of (R\$24.7) in 2022. Including non-recurring expenses, the Digital EBITDA in 4Q23 and 2023 totaled losses of (R\$ 0.4) million and (R\$2.8) million, respectively.



NON-OPERATING RESULTS – CONSOLIDATED

Net Financial Result

Financial Expenses & Revenues - R\$ mn	4Q22	4Q23	Chg. (%)	2022	2023	Chg. (%)
Financial Expenses (*)	(100.3)	(36.7)	(63.4%)	(309.1)	(269.1)	(12.9%)
Interest & monetary correction exp.	(10.7)	(7.9)	(26.3%)	(40.5)	(34.7)	(14.2%)
Adjustment to Present Value	(32.4)	(25.7)	(20.8%)	(109.2)	(90.2)	(17.4%)
Financial Instruments & other	(26.2)	(18.1)	(30.8%)	(63.4)	(66.9)	5.5%
IFRS Impact	(30.9)	15.0	(148.5%)	(96.0)	(77.4)	(19.4%)
Financial Revenues	16.2	57.1	253.1%	57.7	106.5	84.5%
Net Financial Result	(84.1)	20.4	(124.3%)	(251.4)	(162.7)	(35.3%)
IFRS 16 Adjustments	32.2	(14.2)	(143.9%)	81.6	58.3	(28.6%)
Net Financial Results EX-IFRS 16	(51.9)	6.2	(112.0%)	(169.7)	(104.4)	(38.5%)

(*) From a managerial point of view, we look at rental expenses within 'Selling Expenses' in Retail, instead of 'Financial Expenses' (IFRS 16)

The net financial result totaled expenses of R\$6.2 million in 4Q23, R\$58.1 million lower than in 4Q22, benefiting from the reduction in the benchmark interest rate (SELIC) and the lower level of gross debt at Marisa Lojas (retail). Our financial revenues increased to R\$57.1 million compared to R\$16.2 million in 4Q22 driven by monetary variation.

In 2023, the net financial result reached R\$104 million, or 38.5% lower than the previous year, reflecting the reduction in interest rates and deleveraging of the Company's retail operation.

Net Profit

Consolidated Net Profit (R\$' MM)	4Q22	4Q23	Var (%)	2022	2023	Var (%)
Net Profit	(291.8)	(169.3)	-42.0%	(519.4)	(520.8)	0.3%
(+/-) Expenses (Income) Adjustments*	81.7	68.0		81.7	185.2	
(+) Capex Reclassification	29.2	-		29.2	-	
(+) Stock Option Plan	2.6	4.8		2.6	4.5	
(+) Provision for Contingencies	12.5	-		12.5	-	
(+) PIS/COFINS Write-off	11.5	-		11.5	-	
(+) Income Tax/Social Contribution Write-off	26.0	-		26.0	-	
(+) Provisions for tax liabilities and benefits program**		26.9			26.9	
(+) Non-Recurring Expenses - Optimization Plan***		36.3			153.8	
Adjusted Recurring Net Profit	(210.1)	(101.3)	-51.8%	(437.7)	(335.6)	-23.3%

(*) Adjustments applied to the calculation, to exclude certain event entries considered non-recurring or non-cash effect.

(**) Adjustment of R\$ 14.1 million (actuarial liability provision) and R\$ 12.8 million (PRODEP-PE self-infraction provision)

(***) Extraordinary adjustments of R\$ 36.3 million and R\$ 153.8 million for 4Q23 and 2023, respectively, related to operating expenses for the closure of 91 stores in 2023 as part of the restructuring plan.

The recurring adjusted net loss in 4Q23 reached R\$101.3 million, or 51.8% better compared to the loss of R\$210.1 million in 4Q22. However, our net result was pressured mainly by the reduction in revenue from merchandise sales due to the lower level of inventories. It is worth highlighting that we had a significant reduction in expenses year on year, however, the specific supply situation did not make it possible to dilute these predominantly fixed expenses.

The recurring adjusted net loss of the year 2023 was negative at R\$335.6 million compared to the loss of R\$437.7 million in 2022, also impacted by the challenges imposed by the restructuring in 2023.

Net Debt – Consolidated*

Throughout 2023, despite operational and market challenges, we made significant efforts to improve our capital structure and ended the year with a cash position close to the year-end 2022 level, in addition to lengthening liabilities terms and reducing short-term bank debt.

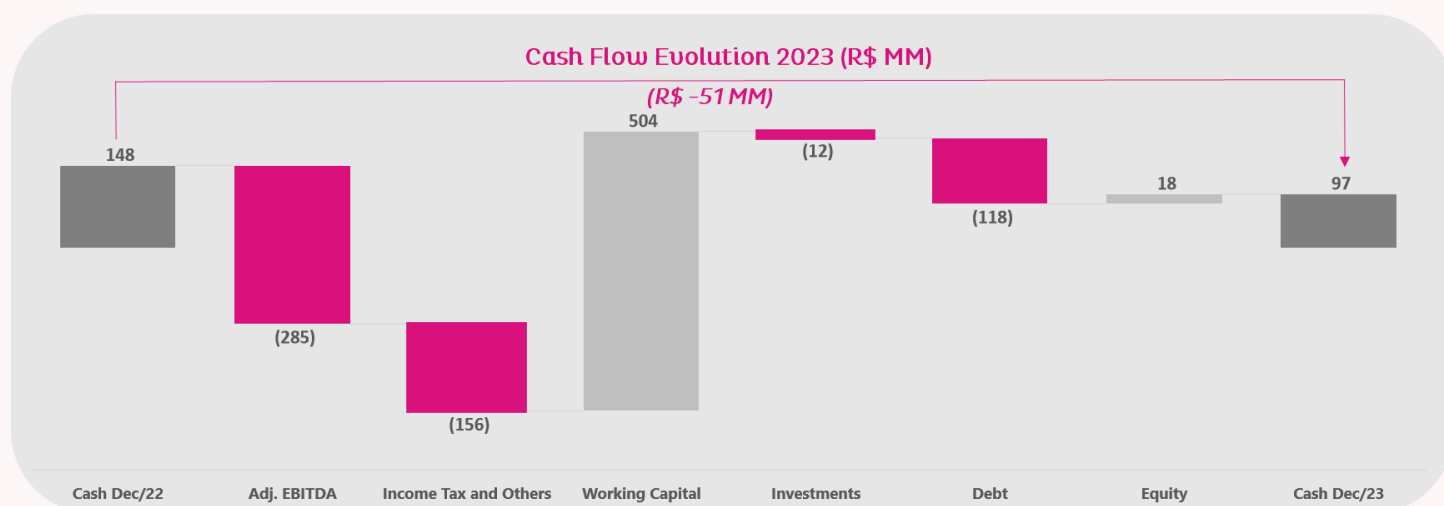
Throughout 4Q23, our gross debt was reduced by 32% compared to December 2022, due to debt amortization at Marisa Lojas. **It is worth noting the reduction in short-term debt, which was 60% lower for Marisa Lojas** (with a portion of approximately 45% due by April 2024).

The Company's net debt was reduced by 55.9%, or R\$91.8 million, between Dec/22 and Dec/23, due to the amortization of liabilities following the receipt of the loan contracted with Banco BTG Pactual.

Net Debt	dec-22	dec-23	Chg. (%)
Gross Debt – Marisa Lojas			
Short term	290.4	116.8	(59.8%)
Long term	29.1	100.3	244.5%
Gross Debt	319.6	217.1	(32.1%)
Cash and Equivalents	116.3	90.8	(21.9%)
Receivables from third-party cards, free	39.1	53.9	37.9%
Cash and Equivalents	155.4	144.7	(6.9%)
Net debt	164.2	72.4	(55.9%)

Cash Flow – Consolidated*

We ended 2023 with a cash balance of R\$97 million, a reduction of only R\$51 million compared to December 2022, even considering the closure of 91 stores in 2023. Despite the financial challenges that the Company faced During the period, we were able to finance our commitments and payments – despite operational losses and the difficulty in accessing third-party resources with the closure of the credit market.



*Includes Controller and M SERVIÇOS – Administradora de Cartões de Crédito Ltda. ("M SERVIÇOS"), a Marisa Lojas-controlled company responsible for partnership administration.

CONSOLIDATED RESULTS – R\$ Thousand

CONSOLIDATED	4Q22	4Q23	Chg. (%)	2022	2023	Chg. (%)
GROSS REVENUE	988,148	565,540	(42.8%)	3,215,845	2,216,037	(31.1%)
Retail - Gross Revenue	943,750	556,677	(41.0%)	3,013,216	2,132,978	(29.2%)
MServiços - Gross Revenue	44,398	8,863	(80.0%)	202,629	83,059	(59.0%)
Taxes on Sales	(249,423)	(148,126)	(40.6%)	(795,330)	(559,287)	(29.7%)
Retail - Taxes on Sales	(245,571)	(147,292)	(40.0%)	(777,830)	(552,999)	(28.9%)
MServiços - Taxes on Sales	(3,852)	(834)	(78.3%)	(17,500)	(6,288)	(64.1%)
NET REVENUE	738,725	417,413	(43.5%)	2,420,515	1,656,751	(31.6%)
Retail - Net Revenue	698,179	409,384	(41.4%)	2,235,386	1,579,979	(29.3%)
MServiços - Net Revenue	40,546	8,029	(80.2%)	185,129	76,772	(58.5%)
CoGS	(383,274)	(194,940)	(49.1%)	(1,260,210)	(858,371)	(31.9%)
Retail - CoGS	(335,909)	(191,239)	(43.1%)	(1,116,322)	(800,814)	(28.3%)
MServiços - CoGS	(47,365)	(3,701)	(92.2%)	(143,888)	(57,558)	(60.0%)
GROSS PROFIT	355,451	222,473	(37.4%)	1,160,305	798,379	(31.2%)
Retail - Gross Profit	362,271	218,146	(39.8%)	1,119,064	779,165	(30.4%)
MServiços - Gross Profit	(6,820)	4,328	(163.5%)	41,241	19,214	(53.4%)
MPagamentos - Gross Profit	-	-	n.m.	-	-	n.m.
OpEx	(322,128)	(254,637)	(21.0%)	(1,137,088)	(1,023,497)	(10.0%)
Retail - Sales Expenses	(252,550)	(172,957)	(31.5%)	(920,794)	(772,932)	(16.1%)
Retail - G&A Expenses	(58,969)	(77,786)	31.9%	(176,792)	(230,197)	30.2%
MServiços - G&A Expenses	(10,608)	(3,888)	(63.3%)	(39,502)	(20,336)	(48.5%)
MPagamentos - Operating Expenses	-	(6)	n.m.	-	(32)	n.m.
Other Operating Expenses/Revenues	(39,673)	(45,156)	13.8%	(93,042)	(60,355)	(35.1%)
Retail - Other Operating Expenses/Revenues	(26,917)	(25,490)	(5.3%)	(65,695)	(22,595)	(65.6%)
MServiços - Other Operating Expenses/Revenues	(12,756)	(19,663)	54.2%	(27,347)	(37,759)	38.1%
MPagamentos - Other Operating Expenses/Revenues	-	(2)	n.m.	-	(2)	n.m.
Resultado Equivalência	(140,957)	(169,765)	20.4%	(140,895)	(169,765)	20.5%
- D&A	(18,820)	(11,152)	(40.7%)	(70,074)	(43,650)	(37.7%)
Operating Profit before Financial Result.	(166,127)	(258,236)	55.4%	(280,794)	(498,888)	77.7%
- Financial Expenses, net	(47,691)	6,242	n.m.	(169,723)	(104,363)	(38.5%)
Net Profit before Taxes	(213,818)	(251,994)	17.9%	(450,518)	(603,251)	33.9%
- Income Tax	(77,976)	82,706	n.m.	(68,864)	82,499	n.m.
Net Profit	(291,794)	(169,288)	(42.0%)	(519,381)	(520,752)	0.3%

NOTE: The income statement is presented in a managerial manner, reclassifying certain operating expense entries according to IFRS 16 accounting standards. The numbers consider the retroactive spin-off of MCartões within MServiços results.

BALANCE SHEET – R\$ Thousand

Balance Sheet							
ASdeZS (R\$ thousand)	dec/22	dec/23	Chg. (%)	LIABILITIES (R\$ thousand)	dec/22	dec/23	Chg. (%)
CURRENT ASSETS	1,572,060	961,732	(38.8%)	CURRENT ASSETS	1,441,183	1,626,522	12.9%
Cash and cash equivalents	241,233	92,328	(61.7%)	Accounts payable	476,880	507,556	6.4%
Securities	62,507	4,657	n.m.	Accounts payable Forfait	69,484	-	n.m.
Instrumentos Financeiros	-	-	n.m.	Loans and Financing	470,824	116,804	(75.2%)
Accounts receivables	617,050	67,519	(89.1%)	Finance Lease	113,351	183,181	61.6%
Inventories	384,560	145,600	(62.1%)	Accrued payroll and related changes	71,826	49,278	(31.4%)
Related Parts	-	4,799	n.m.	Taxes payables	89,768	80,773	(10.0%)
Recoverable Taxes	223,866	114,845	(48.7%)	Related Parts	-	25,492	n.m.
Other Credits	42,844	31,140	(27.3%)	Financial Instruments	1,128	-	n.m.
Assets from discontinued operations	-	500,845	n.m.	Rentals payable	31,137	23,624	(24.1%)
				Income Tax & Social Contribution	4,449	4,565	2.6%
				Deferred revenues	14,213	6,263	(55.9%)
				Other payables	98,123	173,520	76.8%
				Liabilities of discontinued operations	-	455,466	n.m.
NONCURRENT ASSETS	1,532,892	1,492,161	(2.7%)	NONCURRENT ASSETS	1,146,585	826,903	(27.9%)
Accounts receivables	13,594	-	n.m.	Loans and financing	403,787	100,273	(75.2%)
Def. Income and social c. taxes	70,778	75,233	6.3%	Finance Lease	475,760	373,039	(21.6%)
Recoverable taxes	536,407	634,145	18.2%	Financial Instruments	795	-	n.m.
Other Credits	2,307	10,842	370.0%	Deferred income	47,703	68,088	42.7%
Judicial deposits	145,151	148,172	2.1%	Provisions for judicial contingencies	208,839	270,203	29.4%
Securities	64,628	2,591	(96.0%)	Other payables	9,701	15,300	57.7%
PP&E	86,041	68,540	(20.3%)				
Intangible assets	77,854	55,902	(28.2%)	SHAREHOLDER EQUITY	517,184	467	(99.9%)
Right of Use	536,132	496,735	(7.3%)	Paid in Capital	1,694,928	1,694,928	0.0%
				Treasury Stocks	(1,174)	(1,242)	5.8%
				Stock Option reserve	19,779	23,820	20.4%
				Other comprehensive income	(62)	-	n.m.
				Accrued profits	(1,196,287)	(1,717,039)	43.5%
TOTAL ASSETS	3,104,952	2,453,893	(21.0%)	TOTAL LIABILITIES AND SE	3,104,952	2,453,893	(21.0%)

INDIRECT CASH FLOW

	dez-21 a dez-22	dez-22 a dez-23
Net Loss/income in the period	(519,382)	(520,752)
Net loss from continuing operations	(378,487)	(350,987)
Net Loss from discontinued operations	(140,895)	(169,765)
Adjusts in order to reconcile:	-	-
Depreciation and amortization	71,642	45,324
Depreciation of operating lease - IFRS 16	196,083	162,955
Net book value of fixed asset disposal	29,160	19,644
Allowance for doubtful accounts	40,624	2,359
Adjustment to present value on receivables	1,009	13,882
Provision for inventory losses and present value adjustment	(1,472)	16,598
Provision for property and intangible loss	17,116	(15,899)
IFRS 16 Charges	96,029	118,424
Discount over Finance Lease	(141)	-
Result on Write-Off of operating lease agreement	(13,799)	(34,331)
Stock option plan	2,557	4,041
Financial charges and exchange variation on financing, loans and tax liabilities	109,454	105,825
Recovery of federal taxes from fiscal neutrality	-	-
Deferred income tax and social contribution	(1,264)	(4,371)
Recovered income tax and social contribution	-	(7,757)
Recovery of DIFAL arising from unconstitutionality in the face of absence of Complementary Law	(11,075)	-
Recovery of PIS and COFINS due to tax immunity on sales in the Manaus Free Zone	-	(40,792)
Financial Instruments	3,367	-
Provision for litigation and lawsuits	38,965	69,169
Changes in Operating Assets		
Receivables	138,097	193,056
Inventories	(13,759)	222,362
Recoverable taxes	69,932	27,039
Related parties	-	(4,960)
Judicial deposits	(11,127)	(4,588)
Financial Instruments	-	-
Other receivables	21,885	(13,906)
Changes in Operating Liabilities		
Suppliers	363,743	30,676
Suppliers w/ agreement	(53,194)	(69,484)
Credit Operations	-	-
Taxes payable	25,376	(1,745)
Financial Instruments	(2,344)	(1,923)
Deferred income	(9,227)	12,435
Salaries, provisions and social charges	(5,686)	(21,817)
Related Parties (liabilities)	-	28,397
Litigation and lawsuits paid	(6,817)	(7,190)
Rent payable	5,191	(7,513)
Other payables	(6,679)	93,086
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES	574,264	408,245
Income tax and social contribution paid	(6,293)	-
Interest paid	(72,001)	(70,634)
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES	495,970	337,610
CASH FROM INVESTING ACTIVITIES	(125,810)	110,613
Acquisition of fixed assets	(16,686)	(5,780)
Acquisition of intangible assets	(58,767)	(3,495)
Increase in share capital in subsidiaries	-	-
Marketable securities	(50,357)	119,887
CASH FROM FINANCING ACTIVITIES	(390,901)	(493,952)
New Financing - third parties	405,800	168,135
Amortization	(444,968)	(383,972)
Amortization of Finance Lease	(279,180)	(231,662)
Amortization of obligations with drawdown risk	(249,841)	(46,448)
Remeasurement of lease liabilities	-	-
Capital Increase	179,800	-
Expenses with share issuance	(2,448)	62
Treasury shares	(64)	(68)
CASH AND EQUIVALENTS GENERATION	(20,741)	(45,730)
At the beginning of the period	261,974	241,233
At the end of the period	241,233	195,505
Cash and Equivalents from Discontinued Operations*	-	103,177

* Portion of total Cash and Equivalents referring to the discontinued operation of Mpagamentos (see page 2)

APPENDICES

Destaques Operacionais	4T22	4T23	Var (%)
Número Total de Lojas - final do período	334	243	(27.2%)
Área de Vendas ('000 m²) - final do período	370.4	277.3	(25.1%)
Área de Vendas ('000 m²) - média do período	373.9	278.4	(25.5%)
Ticket Médio			
Marisa	148.0	136.8	(7.6%)
Private Label	210.0	190.2	(9.5%)
Cartão Private Label			
Contas ativas (mil contas)	1,914	1,491	(22.1%)
Participação dos Cartões Mbank nas Vendas de Varejo	35.6%	12.5%	(23.1 p.p.)
Cartão Private Label	31.3%	12.5%	(18.8 p.p.)
Cartão Co-Branded	4.3%	0.0%	(4.3 p.p.)

Investor Relations Team:

Roberta Ribeiro Leal
Renata Coutinho
Jéssica Pinheiro
Victor Caruzzo
dri@marisa.com.br

NOTES OF CAUTION: The statements contained in this presentation regarding business outlook, projections of operational and financial results, and those related to MARISA LOJAS S.A.'s growth prospects are merely projections and, as such, are based solely on Management's expectations about the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector, and international markets, and are therefore subject to change without prior notice.

marisa