



RESULTADOS 1T25

Edson Garcia – CEO e DRI

Adilvo Souza – CFO

marisa



Foco e consistência

Iniciamos o ano de 2025 com excelentes resultados, continuação de um trabalho estruturado iniciado em 2024. Este será um ano de evolução para a Marisa e nosso compromisso é de criar valor para nossos stakeholders.

Destques



CRESCIMENTO DE
19,2%
NAS MESMAS LOJAS



MARGEM BRUTA DE
51,1%
AUMENTO DE
5,3pp



AUMENTO DE
13,3% NA BASE
DE CLIENTES COM
REDUÇÃO DE
58,4% NO
CHURN

CARRO CHEFE



MELHORA DE
10,9pp NAS
DESPESAS SG&A



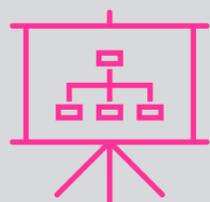
2º TRIMESTRE
CONSECUTIVO
COM LUCRO LÍQUIDO
POSITIVO
R\$ **2,4** MILHÕES



marisa

Planejamento e Abastecimento

Iniciamos mudanças estruturantes na área de Planejamento e Abastecimento, com **foco na governança**



ORGANIZAÇÃO E
PADRONIZAÇÃO DA
ÁRVORE DE PRODUTOS



CONTRATAÇÃO E
QUALIFICAÇÃO DOS
PROFISSIONAIS



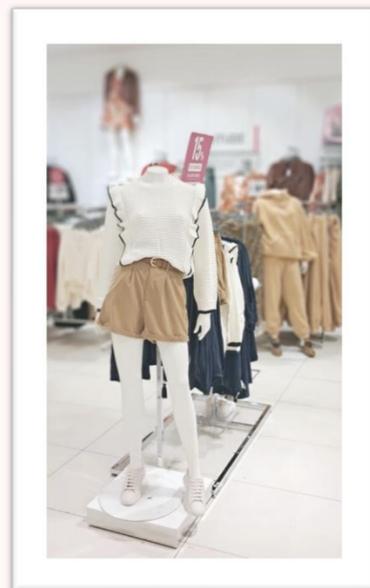
INTELIGENCIA E
AUTOMAÇÃO DO
PROCESSO ATRAVÉS DA
NOVA FERRAMENTA



EFICIÊNCIA DO
ABASTECIMENTO,
CONSIDERANDO
CLUSTERIZAÇÃO



marisa



Operação de Loja

Na área de Operações de Lojas, seguimos comprometidos em proporcionar uma ótima experiência de compra não somente de vestuários e acessórios, mas também de produtos e serviços financeiros.

Foco no cliente

Atendimento

Treinamento do time de lojas com foco em acolhimento e atendimento ao cliente

Comunicação e Exposição

Transformar as lojas em ambientes comercialmente atrativos

Produtos Financeiros

Contratação e formação de consultores para fomentar a venda de cartões e produtos financeiros

Segurança e Prevenção

Determinação de guardiões em loja para garantir prevenção de perdas. E modernização das câmeras de segurança e salas de monitoramento

Experiência

Planejamento da loja com foco absoluto na experiência da cliente.

O cliente



Nossa missão é ser **próxima**
e **íntima** da mulher dando
acesso a moda a ela e sua
família com **custo-benefício**,
como e onde ela quiser.

marisa

Como voltar a ser a loja de roupas preferida da nossa cliente?

TOP OF MIND

Figuramos entre as **4 principais marcas** do país

marisa

Top of Mind

+12%

Conhecimento espontâneo

+12%

Visita

+15%

Compra

+13%

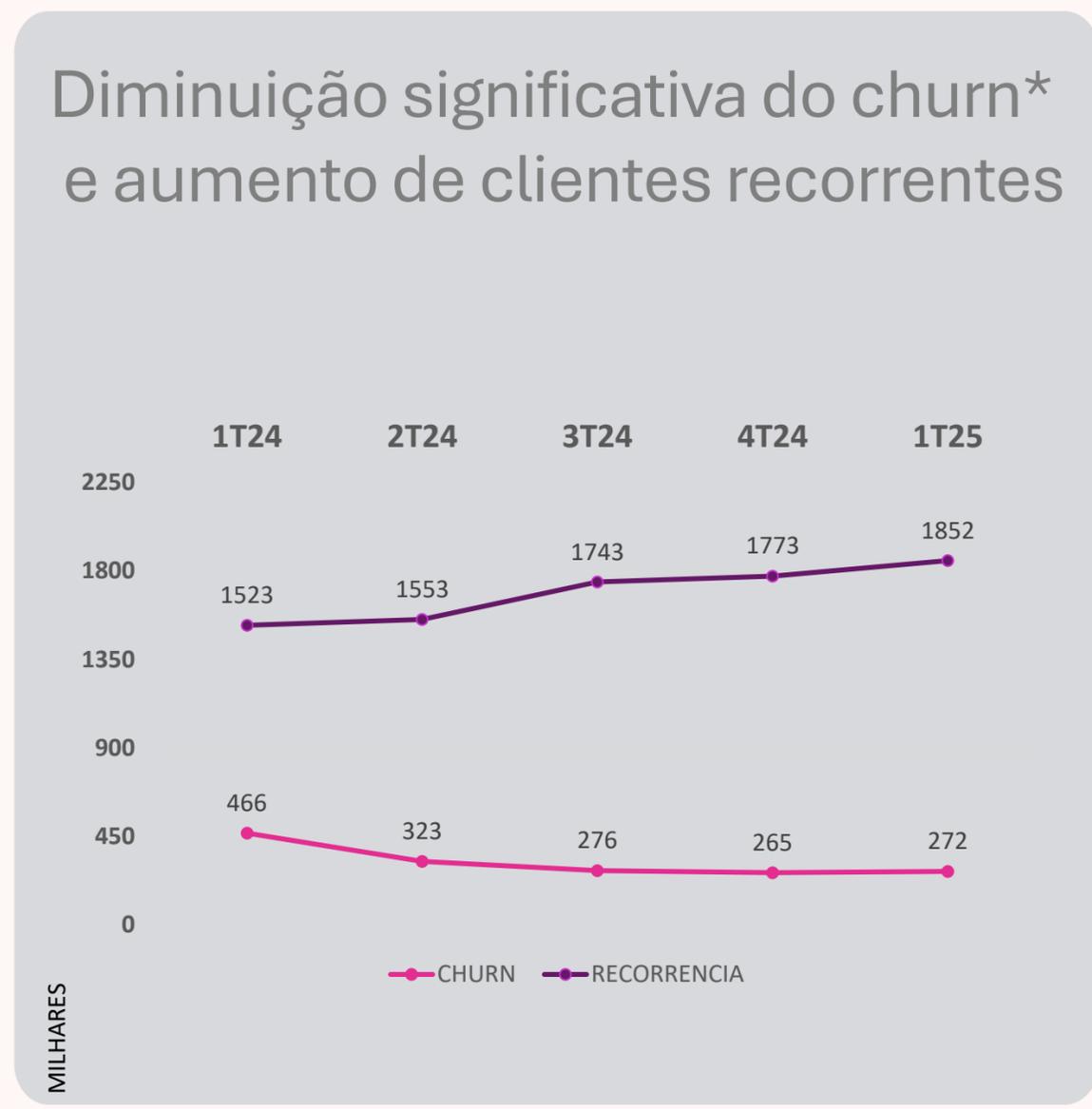
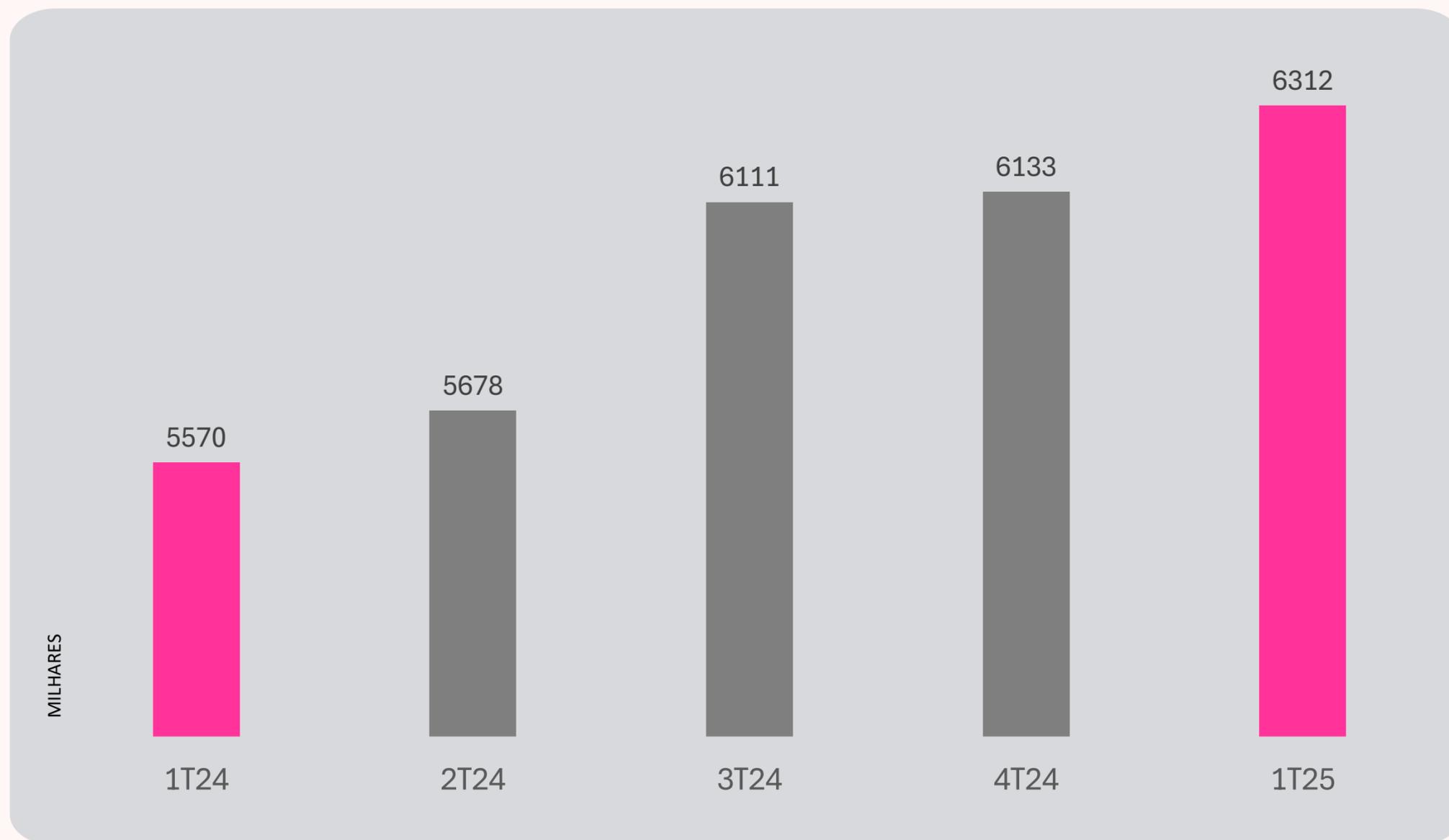
Preferência

+50%

O trabalho **já começa a dar resultados.**

Os clientes estão visitando e comprando mais

O resultado é comprovado através do aumento expressivo de 13,3% da base de clientes ativos e queda de 58% no churn*



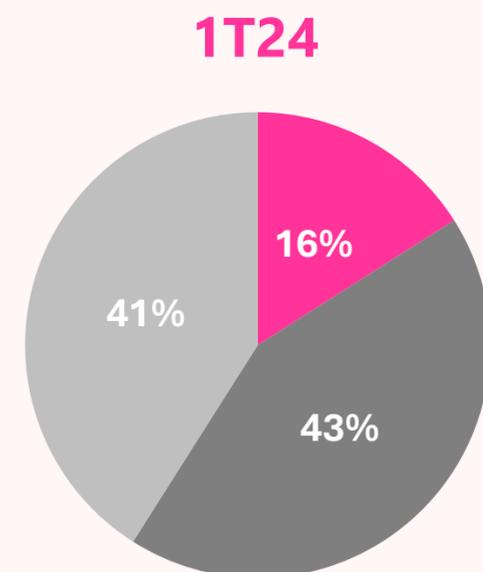
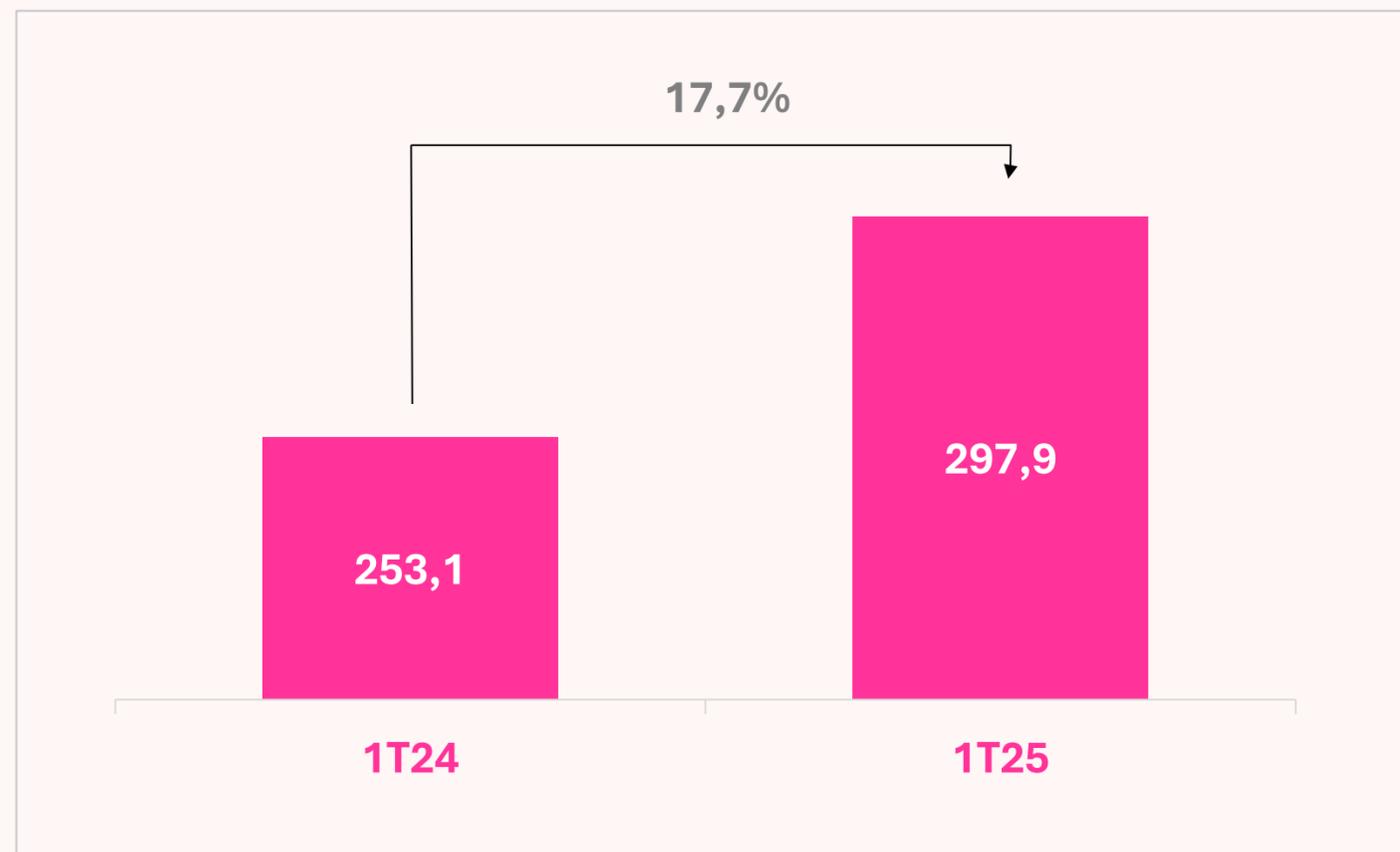
* Clientes em mortalidade – mais de 12 meses sem compra

Destques Financeiros

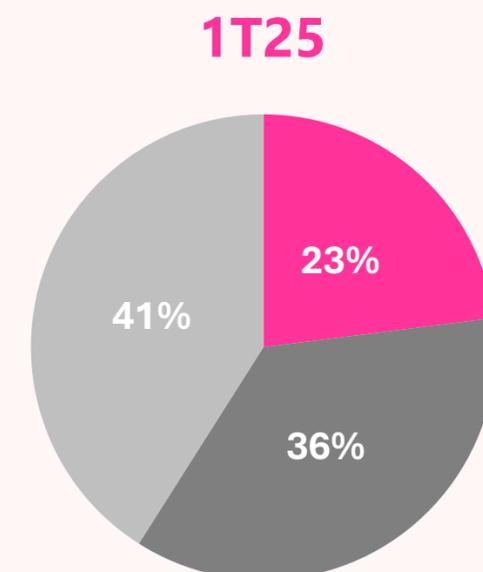


Receita Líquida

(R\$ milhões)



■ Cartão Marisa
■ Outros Cartões
■ À Vista



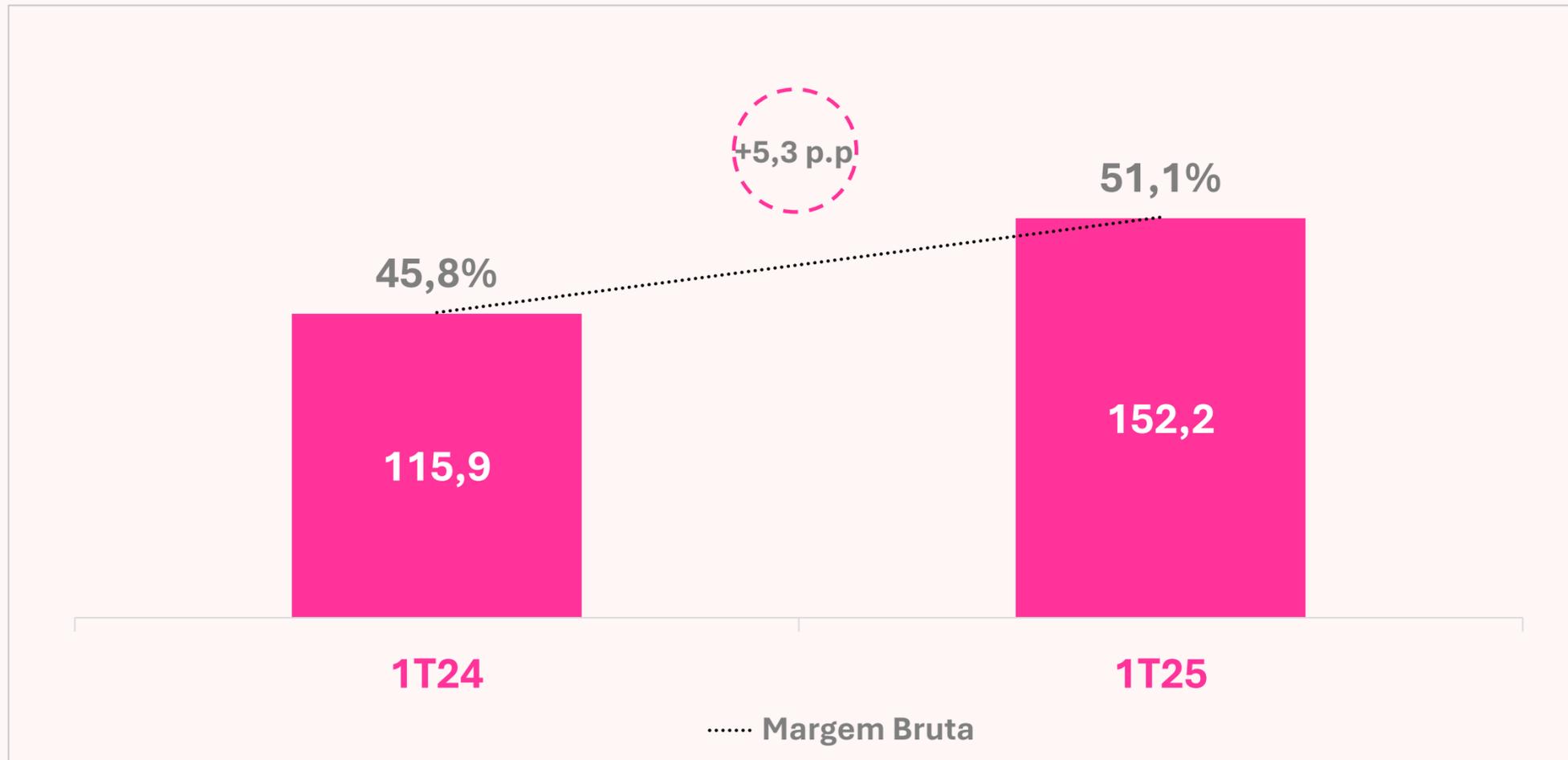
■ Cartão Marisa
■ Outros Cartões
■ À Vista

Crescimento de duplo dígito em SSS +19% vs 1T24

Participação do Cartão e Crescimento de setores estratégicos

Lucro Bruto

(R\$ milhões)

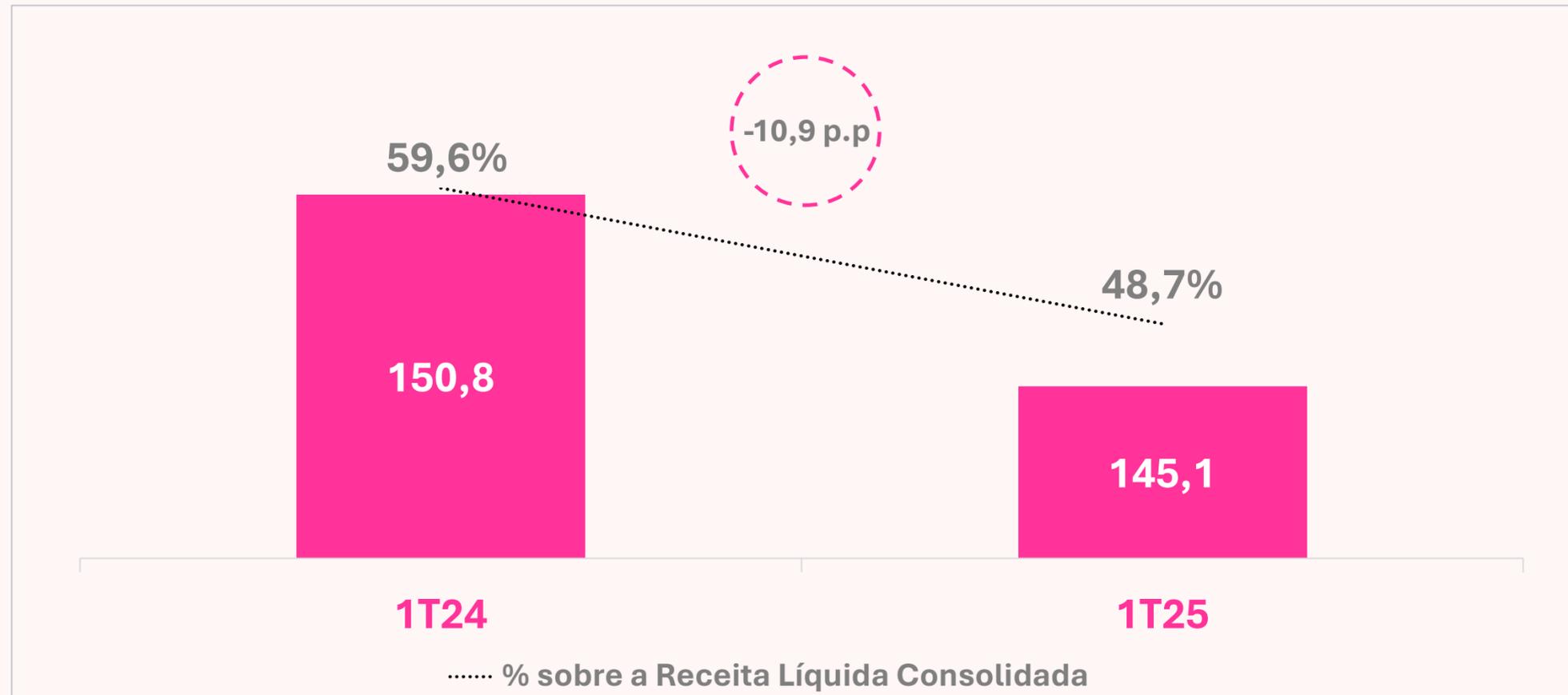


Gestão eficiente de ações promocionais e crescimento de infantil trazem maiores margens



Despesas SG&A

(R\$ milhões)



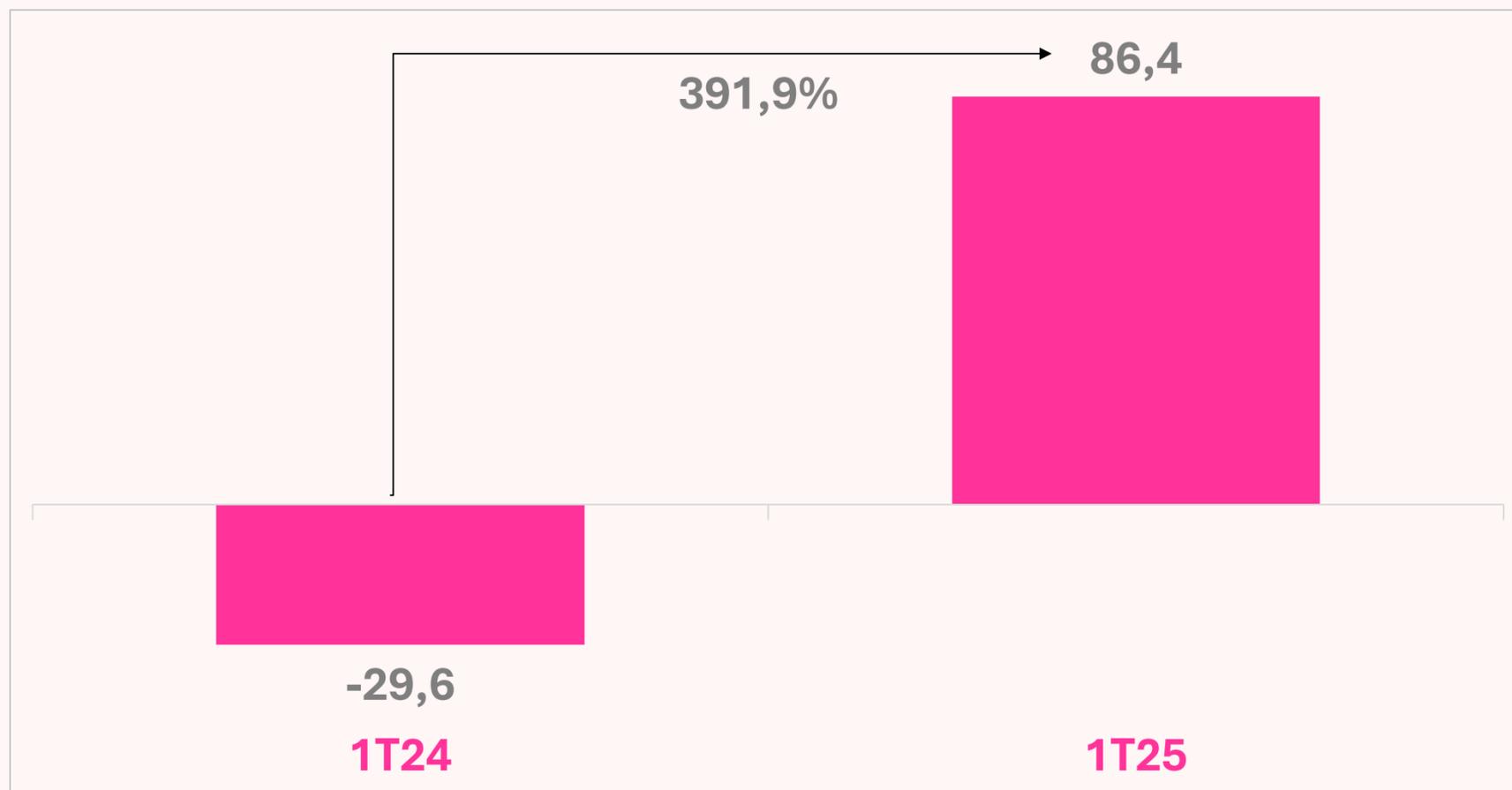
Maior controle sobre contratos e prestação de serviços trouxe melhora expressiva na diluição Despesas/Vendas



marisa

EBITDA

(R\$ milhões)

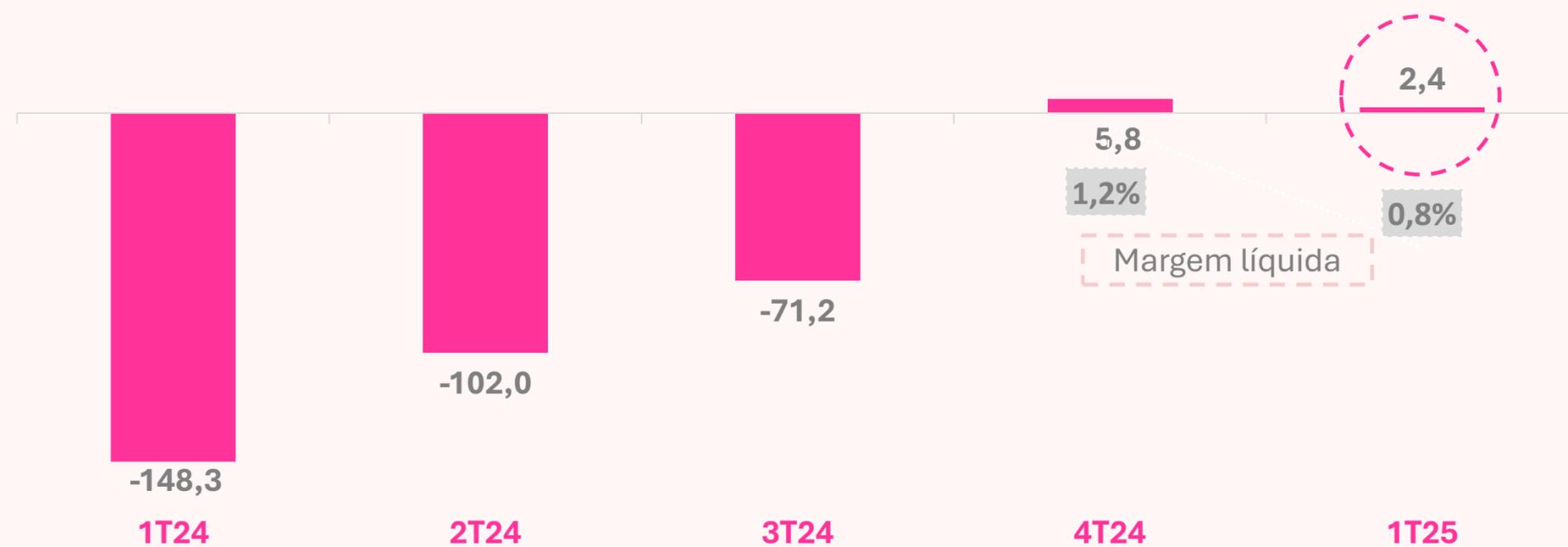


marisa

Crescimento de vendas com custos controlados, e redução de despesas trouxe aumento de +R\$ 116 milhões em EBITDA

Lucro Líquido

(R\$ milhões)



Trabalho consistente de toda a Companhia trouxe lucro líquido por mais um trimestre consecutivo



marisa

Dívida Líquida

R\$ Milhões

31/03/2025

Empréstimos, Financiamentos e Debêntures
(Circulante e Não Circulante)

120,6

(-) Caixa e títulos e valores mobiliários

10,3

Dívida Líquida

110,3

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado anual

0,5x

Trimestre sazonalmente mais desafiador em geração de caixa
Alavancagem confortável de **0,5x** ao final do trimestre



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

Adilvo Alves de Souza Jr
Diretor Executivo de Finanças

Victor Ferreira Caruzzo
Analista de RI

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



marisa