



# RESULTADOS 1T22

Call de Resultados: 12/maio às 14h (Brasília) / 13h (EST)

Link de acesso: [Clique aqui](#)

Código de acesso: 878 0004 3652

**Equipe de RI:**

Adalberto Santos | Renata Coutinho | Aline Frutuoso | Victor Caruzzo

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

# marisa

São Paulo, 11 de maio de 2022 – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), maior varejista de moda feminina e íntima do Brasil, anuncia os resultados do 1º trimestre de 2022 (1T22). As informações da Companhia, exceto quando indicado, têm como base números consolidados, em milhões de reais, conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS).

## MARISA ANUNCIA OS RESULTADOS DO 1T22

- **RECEITA LÍQUIDA DO VAREJO** TOTALIZOU R\$ 434,8 MILHÕES, COM CRESCIMENTO DE SAME STORE SALES (SSS) 48,0% VS. 1T21 e 1,5% VS. 1T19;
- **VENDAS DA PLATAFORMA DIGITAL** COM CRESCIMENTO DE 146,4% (BASE 1T19) E PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS TOTAIS DE 10,9% VS. 3,0% NO 1T19;
- **LUCRO BRUTO DO VAREJO** DE R\$ 205,9 MILHÕES, COM MARGEM BRUTA DE 47,4% CONTRA 46,2% NO 1T19 (COM AJUSTE DE OBSOLETOS);
- **SG&A DO VAREJO** TOTALIZOU R\$ 263,3 MILHÕES, COM CRESCIMENTO NOMINAL DE 7,8% (BASE 1T19) OU QUEDA DE -10,0% EM TERMOS REAIS;
- **EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO** TOTALIZOU UMA PERDA DE R\$ 34,0 MILHÕES, REFLETINDO A BAIXA DILUIÇÃO DAS DESPESAS NO VAREJO E MAIORES PROVISÕES PARA PERDAS EM CRÉDITO NO Mbank;
- **DOWNLOADS DO APP** ULTPRASSARAM 15MM DESDE LANÇAMENTO;
- **NPS MÉDIO DE 77% NO TRIMESTRE.**

Destques Financeiros (R\$ mm)	1T21	1T22	Var (%)	1T21 Pró-forma	1T22 Pró-forma	Var (%)
<b>Receita líquida - Varejo</b>	<b>290,0</b>	<b>434,8</b>	<b>49,9%</b>	<b>290,0</b>	<b>434,8</b>	<b>49,9%</b>
SSS	(29,6%)	48,0%		(29,6%)	48,0%	
<b>Lucro Bruto Varejo</b>	<b>131,7</b>	<b>205,9</b>	<b>56,4%</b>	<b>131,7</b>	<b>205,9</b>	<b>56,4%</b>
Margem Bruta	45,4%	47,4%	2,0 p.p.	45,4%	47,4%	2,0 p.p.
<b>SG&amp;A Varejo</b>	<b>(161,5)</b>	<b>(199,0)</b>	<b>23,2%</b>	<b>(219,2)</b>	<b>(263,3)</b>	<b>20,1%</b>
% da ROL Varejo	(55,7%)	(45,8%)	9,9 p.p.	(75,6%)	(60,5%)	15,0 p.p.
<b>EBITDA Ajustado Varejo</b>	<b>(33,1)</b>	<b>8,4</b>	<b>n.s.</b>	<b>(90,8)</b>	<b>(55,9)</b>	<b>n.s.</b>
<b>EBITDA Mbank</b>	<b>99,5</b>	<b>22,0</b>	<b>(77,9%)</b>	<b>99,5</b>	<b>22,0</b>	<b>(77,9%)</b>
<b>EBITDA Ajustado Total</b>	<b>66,4</b>	<b>30,3</b>	<b>(54,4%)</b>	<b>8,7</b>	<b>(34,0)</b>	<b>n.s.</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(53,4)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>44,5%</b>	<b>(53,4)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>44,5%</b>

n.s. - não significativa

Destques Operacionais	1T21	1T22	Var (%)
<b>Número Total de Lojas - final do período</b>	<b>344</b>	<b>344</b>	<b>0,0%</b>
<b>Área de Vendas ('000 m²) - final do período</b>	<b>376,7</b>	<b>376,7</b>	<b>0,0%</b>
<b>Área de Vendas ('000 m²) - média do período</b>	<b>377,3</b>	<b>376,7</b>	<b>-0,2%</b>
<b>Cartão Private Label (*)</b>			
Contas aptas (mil contas)	11.597	11.872	2,4%
Contas ativas (mil contas)	1.960	2.045	4,3%
<b>Cartão Co- Branded (*)</b>			
Contas aptas (mil contas)	891	945	6,0%
Contas ativas (mil contas)	879	901	2,5%
<b>Participação dos Cartões nas Vendas de Varejo</b>	<b>40,4%</b>	<b>38,8%</b>	<b>- 1,6 p.p.</b>
Cartão Private Label	35,7%	34,1%	- 1,6 p.p.
Cartão Co- Branded	4,8%	4,7%	- 0,1 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). À 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 Itaucard).

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

---

No primeiro trimestre de 2022, nossa operação de varejo apresentou melhorias importantes em termos de recuperação de receita e margem bruta. Apesar do cenário macro desafiador e o impacto da variante Ômicron do vírus SARS-CoV-2 na performance no mês de janeiro, a partir de fevereiro observamos uma recuperação expressiva no crescimento de SSS em relação a 2019 – que se manteve até o final do trimestre e continuou acelerando no mês de abril. Vale ressaltar que desde fevereiro, nossa margem bruta se manteve próxima ou acima de 50%, em linha com a meta da Companhia. Esta recuperação de margem bruta é um reflexo das melhorias na gestão de estoques e estratégia comercial que foram se consolidando ao longo de 2021, resultando em uma melhoria significativa na necessidade de remarcações que hoje estão aproximadamente 40% abaixo de 2020 e 2019.

Apesar dos desafios impostos pelo ambiente macro, principalmente considerando a alta da inflação, taxa de juros e nível de endividamento do consumidor – que impactam diretamente nosso público-alvo – temos observado uma aceleração na atividade no setor de varejo de vestuário e calçados após o mês de janeiro. Esta dinâmica pode ser atribuída a combinação de fatores como demanda reprimida ou aumento da demanda por itens discricionários de tickets menores, como vestuário. Mesmo assim, acreditamos que as melhorias na execução interna da Companhia, incluindo o acerto na coleção de inverno, tem nos permitido acompanhar o momento positivo para o varejo de moda.

No mês de março também lançamos a campanha #ChegaMais com o objetivo de reconectar nossa marca com nossas consumidoras por meio de uma comunicação mais moderna, *clean* e com foco no produto e moda. O movimento #ChegaMais também inclui a volta da marca para mídia aberta em um momento que acreditamos estar melhor posicionados, em termos de produto e operação para atender nossas clientes através de todos os nossos canais de vendas.

Em abril, dados não-auditados mostram um crescimento de cerca de 63% contra 2021 e 23% vs 2019. O crescimento robusto se manteve na virada de maio, impulsionado pela campanha do Dia das Mães, mantendo-se forte mesmo após da data comemorativa. Nossa margem bruta também vem mostrando melhora consistente, o que nos deixa otimistas em relação a direção estratégica de melhoria na proposta de valor que vem sendo consolidada desde 2020.

O Mbank, por sua vez, vem apresentando recuperação rápida no pilar de receita e mantendo-se bastante eficiente em custos e despesas. No entanto, como toda indústria, passou nesse primeiro trimestre por um período de maiores custos de funding e PDDs – essa última, no entanto, já com indicações de reversão. O projeto Mbank, como um todo, está praticamente concluído nos seus três pilares: branding, estrutura societária e estratégia de portfólio – restando apenas, com relação à esse último, a implementação da carteira digital.

Apesar da recuperação das vendas verificada nos últimos meses, entendemos que ainda temos muitos desafios pela frente, principalmente em termos de reconquista de fluxo e produtividade em nosso parque de lojas. Esperamos um 2022 ainda bastante desafiador com incertezas econômicas e políticas no Brasil, especialmente no segundo semestre. Estamos focados em dar continuidade às iniciativas que vêm melhorando nossas vendas, priorizando rentabilidade. Acreditamos que neste ano a companhia consiga atingir novos patamares de eficiência operacional e redução de despesas, principalmente na operação varejo, com impactos bastante positivos nos resultados apresentados.

Muito obrigado,

**Adalberto dos Santos**

**Diretor Presidente**

## RESULTADOS – VAREJO

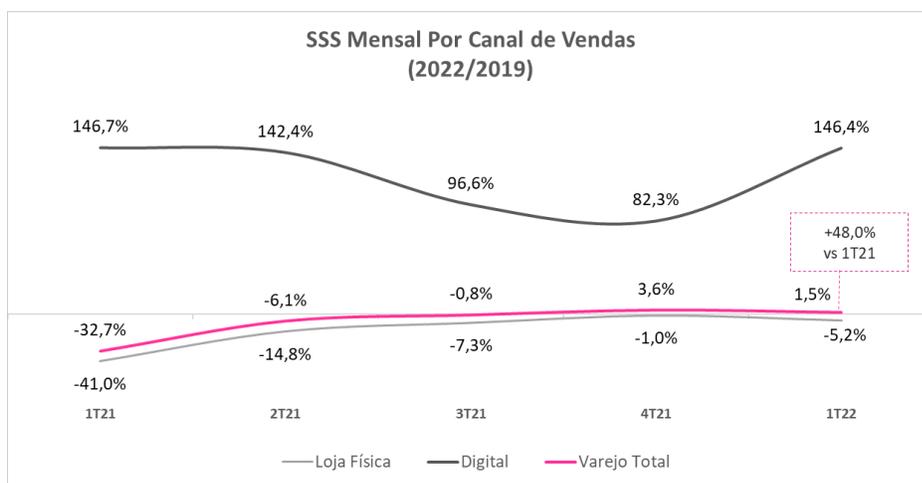
DRE Varejo (R\$mm)	1T21	1T22	Var (%)	1T21 Pró-forma	1T22 Pró-forma	Var (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>390,5</b>	<b>585,7</b>	<b>50,0%</b>	<b>390,5</b>	<b>585,7</b>	<b>50,0%</b>
<b>Tributos s/ Receita</b>	<b>(100,5)</b>	<b>(150,9)</b>	<b>50,2%</b>	<b>(100,5)</b>	<b>(150,9)</b>	<b>50,2%</b>
<i>% de tributos s/ rec. Bruta</i>	<i>-25,7%</i>	<i>-25,8%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>-25,7%</i>	<i>-25,8%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>290,0</b>	<b>434,8</b>	<b>49,9%</b>	<b>290,0</b>	<b>434,8</b>	<b>49,9%</b>
<b>S.S.S.*</b>	<b>-29,6%</b>	<b>48,0%</b>	<b>n.s.</b>	<b>-29,6%</b>	<b>48,0%</b>	<b>n.s.</b>
<b>CPV</b>	<b>(158,3)</b>	<b>(228,8)</b>	<b>44,5%</b>	<b>(158,3)</b>	<b>(228,8)</b>	<b>44,5%</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>131,7</b>	<b>205,9</b>	<b>56,4%</b>	<b>131,7</b>	<b>205,9</b>	<b>56,4%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>45,4%</i>	<i>47,4%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>45,4%</i>	<i>47,4%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(161,5)</b>	<b>(199,0)</b>	<b>23,2%</b>	<b>(219,2)</b>	<b>(263,3)</b>	<b>20,1%</b>
- Despesas com Vendas	(129,4)	(163,0)	25,9%	(187,1)	(227,3)	21,5%
- Despesas Gerais e Adm.	(32,1)	(36,0)	12,1%	(32,1)	(36,0)	12,1%
<b>Outras despesas/receitas Oper.</b>	<b>(8,1)</b>	<b>2,2</b>	<b>n.s.</b>	<b>(8,1)</b>	<b>2,2</b>	<b>n.s.</b>
<b>EBITDA REPORTADO VAREJO</b>	<b>(38,0)</b>	<b>9,2</b>	<b>n.s.</b>	<b>(95,7)</b>	<b>(55,1)</b>	<b>(42,4%)</b>
- Ajustes	4,9	(0,8)	n.s.	4,9	(0,8)	n.s.
<b>EBITDA AJUSTADO VAREJO</b>	<b>(33,1)</b>	<b>8,4</b>	<b>n.s.</b>	<b>(90,8)</b>	<b>(55,9)</b>	<b>(38,4%)</b>

**RECEITA LÍQUIDA:** atingiu R\$ 434,8 milhões, com SSS positivo de 48,0% vs 1T21, e praticamente estáveis em relação ao 1T19 (+1,5%). Apesar da queda mais acentuada de fluxo em janeiro – efeito combinado de Omicron e férias – tivemos uma recuperação expressiva de SSS nos meses de fevereiro e março, com alta de +14% e +10% versus os mesmos meses de 2019, respectivamente.

Nossas lojas de rua tiveram uma recuperação mais modesta que as de shopping, que se beneficiaram mais com a retomada de fluxo. Vale destacar que tais níveis de SSS, apesar de a recomposição de preço como principal *driver* – fruto dos menores níveis de *markdowns* – também refletem melhorias importantes nos níveis de conversão e a gradativa recuperação de fluxo. Também vale destacar a performance de duplo-dígito para as categorias Íntimo, Infantil, Masculino e Acessórios. A categoria Feminino 1 (formal) – cuja performance ao longo de 2021 foi bastante impactada – também apresentou sinais de recuperação.

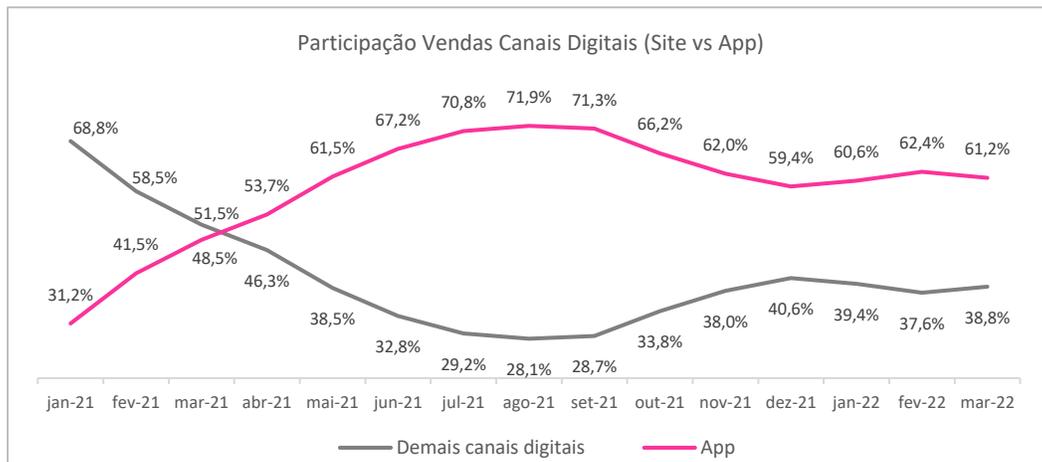
O canal digital continua crescendo, com boa performance em todos os meses do trimestre, principalmente em fevereiro, crescimento flat vs 1T21 e +146,4% vs 1T19.

O ritmo de recuperação de SSS continuou sendo verificado no mês de abril, quando tivemos alta de 63% (dados não-auditados) vs. 2021 e 23% vs 2019, impulsionado principalmente por lojas, com performance positiva de praticamente todas as departamentos/categorias. Temos convicção de que tal performance tem sido impulsionada não somente pela retomada de atividade econômica, mas também por nossa estratégia de melhoria de produto e maior aceitação das coleções.

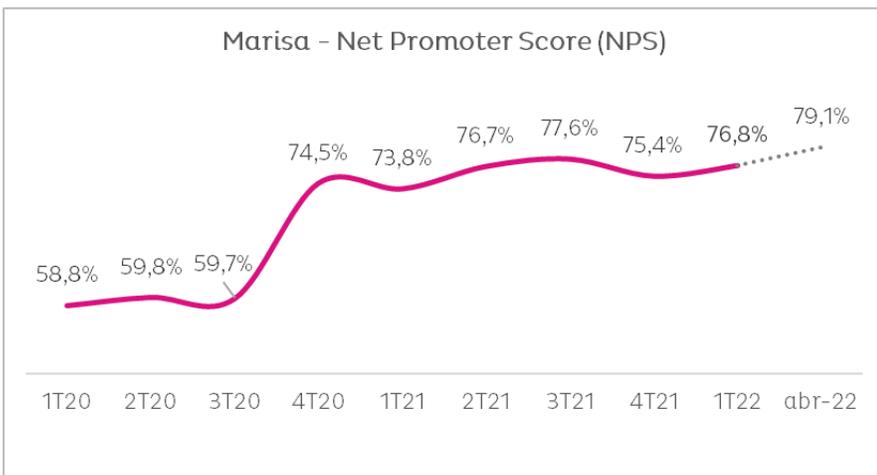


**VENDAS LOJAS FÍSICAS:** No 1T22, a operação de lojas físicas teve alta expressiva de 57,4% vs 1T21 e queda de 5,2% vs. 1T19. Tal evolução deveu-se basicamente ao mês de janeiro sofreu queda acentuada no fluxo de lojas, devido à variante Ômicron do vírus SARS-CoV-2, além do efeito férias. Tivemos melhor performance nos meses subsequentes – resultado da melhora gradativa do fluxo e importantes ganhos de conversão e recomposição de preços.

**VENDAS DIGITAL:** Dada a base de comparação bastante elevada de 2021, as vendas do nosso canal digital ficaram praticamente estáveis ano contra ano, ao mesmo tempo registrando uma alta de 146,4% contra 1T19 – forte indicativo de como a Companhia conseguiu entregar uma plataforma robusta desde o lançamento do nosso APP em 2020. Durante o 1T22, a participação do digital nas vendas totais da Companhia foi de 10,9%, crescimento frente aos 4,2% no 1T19, porém abaixo dos 16,2% registrados no 1T21 devido a reabertura de lojas físicas.



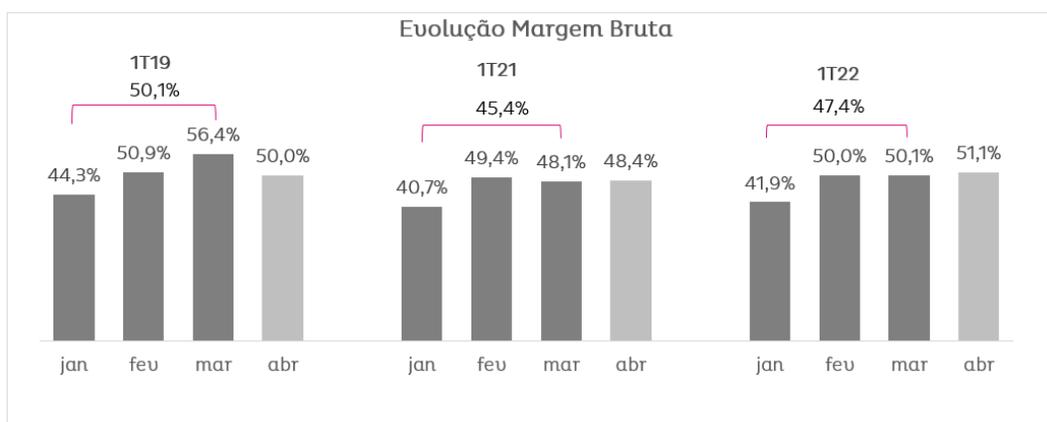
Nosso APP continua apresentando excelentes resultados, atingindo uma média de 61,4% das vendas do canal digital, mantendo a sua participação relevante naquele canal. Fechamos o 1T22 com mais de 15 milhões de downloads.



**NPS:** Nosso NPS atingiu o patamar médio de 77% no 1T22 versus 74% no 1T21, e já superou 79% no mês de abril. Desde 2020, quando implementamos ajustes operacionais, nosso NPS tem se consolidado entre um dos melhores benchmarks para operação de varejo.

**LUCRO BRUTO E MARGEM**

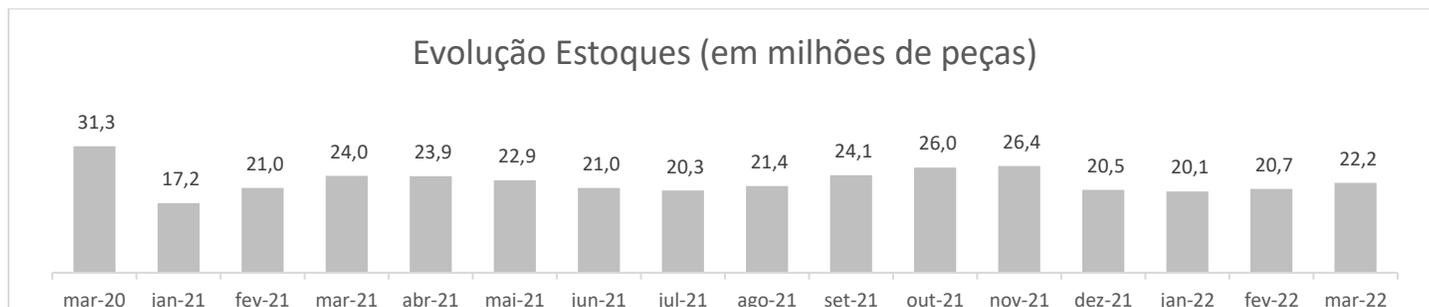
**BRUTA:** o lucro bruto do período totalizou R\$ 205,9 milhões, recuperando o patamar do 1T19 (ajustado para obsoletos) e apresentando uma melhoria de 1,2 p.p. em termos de margem bruta, atingindo 47,4% no 1T22. Vale destacar que no mês de janeiro, um mês tradicionalmente mais



promocional, fizemos um esforço comercial maior devido à redução de fluxo (impacto da variante Ômicron). Porém, nos meses de fevereiro e março, entregamos margens próximas a 50%, reafirmando a evolução constante da estratégia da Companhia de melhoria na gestão de estoque e maior aceitação dos nossos produtos/coleções.

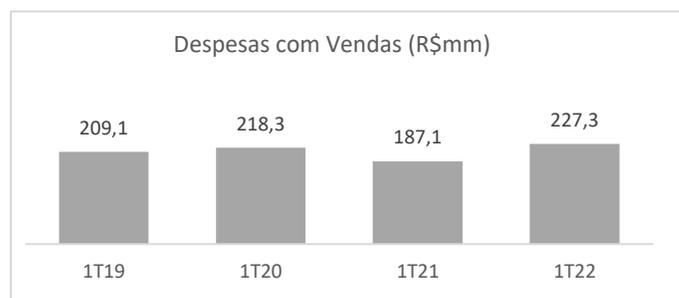
No mês de abril, tal processo de recuperação de margem ficou acima do histórico dos últimos dois anos, superando 51% (números não-auditados).

**ESTOQUES:** O nível de estoques se manteve em linha com o objetivo da companhia e a sazonalidade do primeiro trimestre do ano, tendo alcançado a média de 21,0 milhões de peças no 1T22.

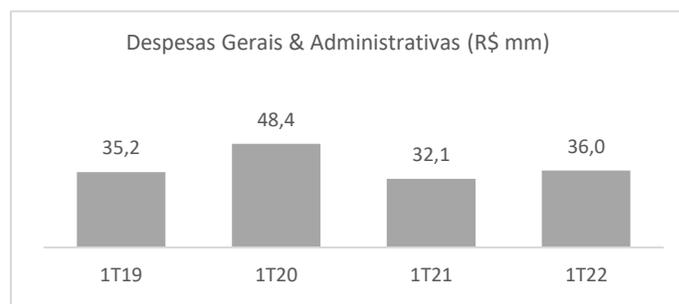


**DESPESAS COM VENDAS:** totalizaram R\$ 227,3 milhões, 8,7% nominalmente acima do 1T19 (ou queda de 9,1% em termos reais). No trimestre, tivemos um aumento em despesas de aluguéis e marketing em relação a 2021.

A Companhia vem aumentando os investimentos em marketing – destaque para a recém-lançada campanha #ChegaMais veiculada em TV aberta o que marca o retorno da Marisa a esse importante canal de mídia, num movimento de reaproximação da marca e das lojas com nosso público-alvo.



**DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS:** totalizaram R\$ 35,9 milhões, uma alta de 4,3% contra 1T19 (ou queda de 13,5% em termos reais), resultado de ações que vêm sendo tomadas em busca de maiores ganhos de eficiência desde 2020.



**OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS:** totalizaram uma receita de R\$ 2,2 milhões, devido principalmente ao reconhecimento de créditos tributários.

**EBITDA AJUSTADO VAREJO:** (na versão pró-forma) totalizou uma perda de -R\$ 55,9 milhões no 1T22. Apesar da aceleração nas vendas e melhorias na margem bruta, o volume de vendas que é sazonalmente mais baixo nesse período, não foi suficiente para promover a diluição das despesas fixas da Companhia.

## RESULTADOS - Mbank

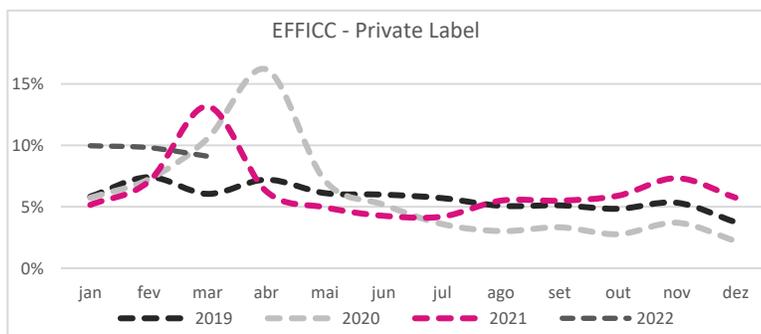
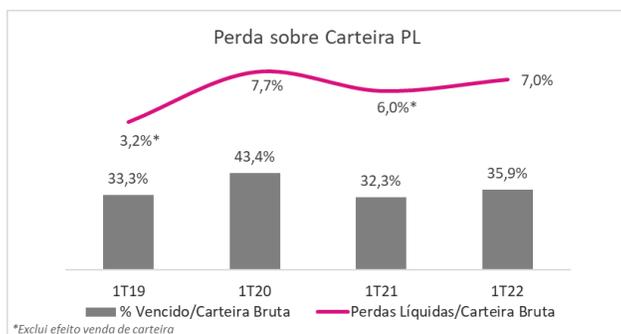
**CARTÃO PRIVATE LABEL:** A participação dos cartões (Marisa + Co-Branded) nas vendas do trimestre ficou em 38,8%, queda de 1,6 p.p. em relação ao 1T21, reflexo da política mais conservadora de concessão nesse período devido à alta da generalizada nos níveis de inadimplência.

A *Receita de Juros, líquida de funding* alcançou R\$ 49,2 milhões, alta de 22,8% vs 1T21, reflexo da recuperação gradativa da operação de varejo e fluxo em lojas – ainda abaixo dos níveis pré-pandemia. A queda na receita de serviços reflete o lento processo de recuperação de fluxo em lojas.

As *Perdas, líquidas de recuperações*, aumentaram tanto em relação aos níveis pré-pandemia quanto ao 1T21, devido a alta de provisões para perda, reflexo da alta de inadimplência devido ao cenário macro mais desafiador. Também vale ressaltar que no 1T21, as perdas foram amenizadas pela venda de carteira vencida acima de 360 dias e reversões de PDD no período. A Companhia já vem tomando medidas para reverter esse cenário esperando-se uma reversão de tal dinâmica nos próximos trimestres.

Os indicadores prospectivos de inadimplência (EFFICC) mantiveram a tendência de alta verificada no 4T21, reflexo principalmente do cenário macro. Porém, conforme mencionado acima, ações para conter esse avanço já vêm sendo tomadas, tanto em concessão quanto em cobrança com resultados positivos já verificados no mês de abril.

Mbank (R\$ mn)	1T21	1T22	Var (%)
<b>Cartão Private Label</b>			
Receita de Juros Líquida de Funding	40,1	49,2	22,8%
Receita de Serviços Financeiros	41,6	28,7	(30,9%)
Perda Líquida de Recuperações	12,6	(44,3)	n.s.
<b>Mg. de Contribuição - Private Label</b>	<b>94,3</b>	<b>33,7</b>	<b>(64,3%)</b>

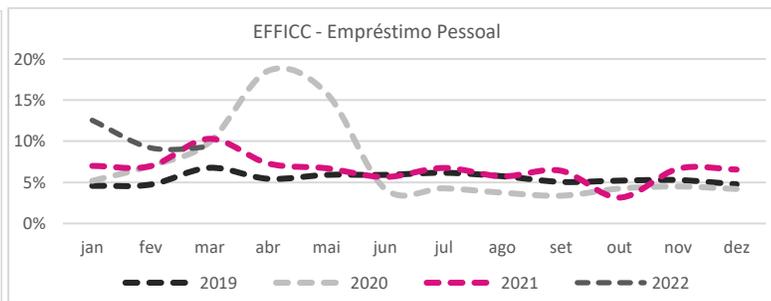
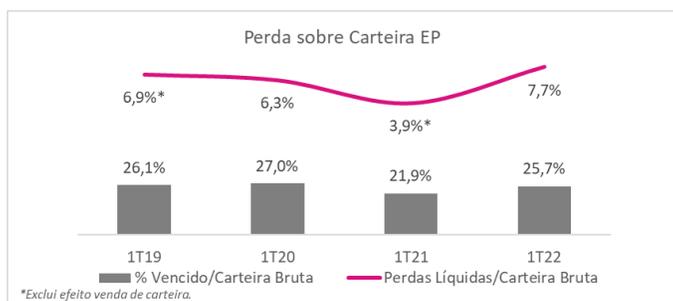


**EMPRÉSTIMO PESSOAL:** A *Receita de Juros, líquida de custos de captação*, totalizou R\$ 40,3 milhões, aumento de 47,6% vs 1T21, reflexo da reconstituição da carteira.

As *Perdas, líquidas de recuperações* aumentaram em relação ao ano anterior com as perdas apresentando a mesma dinâmica de elevação verificada no portfólio do Private Label. Perdas líquidas sobre carteira bruta atingiram 7,7%, versus 3,9% no 1T21 (excluindo efeito de venda de carteira) e 6,3% no 1T19, refletindo uma leve piora nas rolagens.

Mbank (R\$ mn)	1T21	1T22	Var (%)
<b>Empréstimo Pessoal</b>			
Receita de Juros do EP, Líq. de Funding	27,3	39,1	43,1%
Perda Líquida de Recuperações	(0,6)	(15,5)	n.s.
<b>Margem de Contribuição - EP</b>	<b>26,7</b>	<b>23,6</b>	<b>(11,7%)</b>

Assim como o portfólio do PL, o portfólio do EP também mostrou indicadores prospectivos de inadimplência (EFFICC) mais



elevados, tendência vista desde o 4T21 quando medidas de correção já começaram a ser praticadas.

## RESULTADO DA OPERAÇÃO – Mbank

Mbank (R\$ mn)	1T21	1T22	Var (%)
<b>Cartão Private Label</b>			
Receita de Juros Líquida de Funding	40,1	49,2	22,8%
Receita de Serviços Financeiros	41,6	28,7	(30,9%)
Perda Líquida de Recuperações	12,6	(44,3)	n.s.
<b>Mg. de Contribuição - Private Label</b>	<b>94,3</b>	<b>33,7</b>	<b>(64,3%)</b>
<b>Empréstimo Pessoal</b>			
Receita de Juros do EP, Líq. de Funding	27,3	39,1	43,1%
Perda Líquida de Recuperações	(0,6)	(15,5)	n.s.
<b>Margem de Contribuição - EP</b>	<b>26,7</b>	<b>23,6</b>	<b>(11,7%)</b>
<b>Mg. Contribuição Cartão Co-Branded</b>			
Custos e Despesas Operacionais	(46,4)	(52,1)	12,2%
<b>EBITDA Mbank</b>	<b>99,5</b>	<b>22,0</b>	<b>(77,9%)</b>

n.s. - não significativa

redução se deu majoritariamente pelo maior nível de PDD tanto na operação Marisa quanto na operação do cartão co-branded.

**CARTÃO CO-BRANDED:** Margem de contribuição foi impactada pela degradação do cenário macro resultando em um maior nível de provisões e medidas mais restritivas na concessão de cartões do nosso banco parceiro (Itaú).

**CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS:** Dada a melhoria de atividade da operação ano contra ano, vimos um aumento de 12,2% nos custos e despesas operacionais vs. 1T21, porém abaixo do 1T19, devido a ganhos de eficiência nas estruturas fixas.

**EBITDA Mbank:** EBITDA da operação totalizou R\$22,0 milhões, queda de 77,9% versus 1T21 (ou 59,7% ajustado pela venda de carteira no 1T21).

Além da assimetria da base comparativa – vendas de carteira e *one-offs* da ordem de R\$57 milhões – tal

## EBITDA AJUSTADO TOTAL

O EBITDA Ajustado 1T22 (Pró-forma) totalizou uma perda de R\$ 34,0 milhões, refletindo a baixa diluição das despesas operacionais do varejo devido ao volume de vendas sazonalmente baixo – característico do primeiro trimestre do ano – somado aos maiores níveis de PDD no Mbank devido ao cenário de alta da inadimplência observada no início do ano.

EBITDA Ajustado Total (R\$mm)	1T21	1T22	Var (%)	1T21	1T22	Var (%)
				Pró-forma	Pró-forma	
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>(53,4)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>44,5%</b>	<b>(53,4)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>44,5%</b>
(+) Imposto de Renda e CSLL	4,1	(5,1)	n.s.	4,1	(5,1)	n.s.
(+) Financeiras, Líquidas	41,1	42,7	3,9%	31,4	31,0	(1,2%)
(+) Depreciação e Amortização	69,8	69,0	(1,1%)	21,8	18,1	(17,2%)
<b>EBITDA TOTAL</b>	<b>61,6</b>	<b>31,1</b>	<b>(49,5%)</b>	<b>3,9</b>	<b>(33,2)</b>	<b>n.s.</b>
(+) Plano de opção de compra de ação	0,5	(0,9)	n.s.	0,5	(0,9)	n.s.
(+) Baixa de ativo imobilizado	4,4	0,1	(98,3%)	4,4	0,1	(98,3%)
<b>EBITDA AJUSTADO TOTAL</b>	<b>66,4</b>	<b>30,3</b>	<b>(54,4%)</b>	<b>8,8</b>	<b>(34,0)</b>	<b>n.s.</b>

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O resultado financeiro líquido (ex-IFRS 16) foi uma despesa de R\$ 31,0 milhões, praticamente em linha com o 1T21, apesar do aumento nas despesas financeiras totais principalmente devido ao aumento de AVP – reflexo do aumento da taxa básica de juros.

Em contrapartida, nossas receitas financeiras foram beneficiadas pelo mesmo aumento da taxa de juros sobre nossas aplicações.

Despesas e Receitas Financeiras - R\$ mm	1T21	1T22
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(44,0)</b>	<b>(52,8)</b>
Despesa com juros e Correção Monetária	(7,6)	(10,5)
AVP	(6,9)	(17,3)
Instrumentos Financeiros e outros	(14,3)	(6,5)
Impacto IFRS 16	(15,3)	(18,5)
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>2,9</b>	<b>8,4</b>
Rendimento de Aplicações e Correção Monetária	2,6	12,1
Outros	0,3	(3,7)
<b>Total</b>	<b>(41,1)</b>	<b>(44,4)</b>
Ajustes IFRS 16	9,7	13,4
<b>Total Pró- Forma</b>	<b>(31,4)</b>	<b>(31,0)</b>

## LUCRO LÍQUIDO

A Companhia encerrou o 1T22 com uma perda líquida de R\$ 77,2 milhões, reflexo da queda acentuada de fluxo em lojas no mês de janeiro e a baixa diluição de despesas ao longo do trimestre, impactando o resultado operacional do varejo. Isso, somado ao aumento de provisões para perdas do lado do Mbank e maior conservadorismo na operação para o enfretamento de um cenário macro mais desafiador, contribuíram ao resultado líquido ainda negativo no trimestre.

## CONTAS A RECEBER

**PRIVATE LABEL:** A carteira bruta do Private Label encerrou março de 2022 em R\$ 629,9 milhões, alta de 44,8% ante março de 2021 – reflexo da recomposição das carteira ligado ao retorno da atividade do varejo e também da piora nas rolagens.

**EMPRÉSTIMO PESSOAL:** A carteira bruta do EP em março de 2022 totalizou R\$ 201,3 milhões, com alta de 49,8% em relação a março de 2021. A carteira cresceu de forma expressiva comparado a dezembro de 2021, reflexo da recuperação do fluxo em loja, porém também apresentando piora no percentual de vencido.

Contas a receber de clientes (R\$ mm)	mar/21	mar/22
<b>Private Label - carteira bruta</b>	<b>435,0</b>	<b>629,9</b>
Em dia:	294,6	403,9
<i>% Em dia s/ Total</i>	67,7%	64,1%
Vencidas:	140,4	226,0
<i>% Vencida s/ Total</i>	32,3%	35,9%
Saldo da PDD	(68,3)	(111,4)
Private Label - carteira líquida	366,7	518,4
<b>Empréstimo pessoal - carteira bruta</b>	<b>134,4</b>	<b>201,3</b>
Em dia:	105,0	149,7
<i>% Em dia s/ Total</i>	78,1%	74,3%
Vencidas:	29,4	51,7
<i>% Vencida s/ Total</i>	21,9%	25,7%
Saldo da PDD	(17,5)	(29,4)
Empréstimo Pessoal - carteira líquida	116,9	171,9
<b>Outras contas a receber</b>	<b>79,7</b>	<b>122,1</b>
<b>Ajuste a valor presente</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(4,5)</b>
<b>Carteira de contas a receber, líquida</b>	<b>562,3</b>	<b>808,0</b>

## ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	1T21	1T22
<b>Composição da Dívida Líquida</b>		
<b>Empréstimo e Financiamento Marisa</b>	<b>316,0</b>	<b>204,7</b>
Curto prazo	152,5	192,4
Longo prazo	163,5	12,3
<b>Financiamento a Operações Mbank</b>	<b>412,2</b>	<b>540,6</b>
Curto prazo	218,3	153,3
Longo prazo	193,9	387,3
<b>Dívida Bruta Marisa</b>	<b>728,2</b>	<b>745,4</b>
<b>Caixa e aplicações financeiras</b>	<b>274,3</b>	<b>121,9</b>
<b>Dívida líquida</b>	<b>612,6</b>	<b>623,5</b>
(-) Cartões de Crédito - Terceiros / Itaucard	74,1	99,3
<b>Dívida líquida Ajustada</b>	<b>547,3</b>	<b>524,2</b>
Patrimônio líquido	945,6	1.093,5
Capital total	1.829,0	1.838,9
<b>Alavancagem Financeira</b>		
Dívida bruta / (Dív. bruta + PL)	44%	41%
Dívida líquida aj. / (Dív. Líquida aj. + PL)	30%	29%
Dívida líquida / EBITDA L12M (x)	n.s.	n.s.

n.s. - não significativa

Notas: Dívida de longo prazo é líquida de cash colateral; EBITDA L12M é calculado com base no EBITDA Ajustado. Relação dívida líquida/EBITDA não aplicável em função do EBITDA LTM negativo.

Ao final do 1T22, a Companhia apresentava endividamento líquido (ex-IFRS16) de R\$ 623,5 milhões, em linha com o 1T21.

Importante destacar que o endividamento do varejo (Marisa) teve redução de 35%, ou mais de R\$110 milhões.

O Mbank, por sua vez, apesar de alta na dívida total, também apresentou melhora no perfilamento de sua dívida.

Apesar da redução no saldo de caixa comparado ao período anterior, não houve mudanças significativas no nível de dívida líquida da Companhia ano contra ano.

O aumento de capital, concluído em fevereiro, foi importante para que a Companhia fizesse face a eventos não previstos para o período – piora de rolagens dos portfólios Mbank e aumento de posições *cash collateral* – ambos já revertidos ao longo do mês de abril.

## FLUXO DE CAIXA

A geração caixa operacional no 1T22 foi impactada pelo resultado primário negativo, conforme apresentado anteriormente no resultado operacional, e o aumento sazonal típico de primeiro trimestre no consumo de capital de giro – reflexo da recomposição de estoque e vencimento de contas de fornecedores do 4T21.

Adicionalmente, houve consumo de caixa acima do previsto pela Companhia derivado da piora das rolagens do Mbank e do aumento, também não-previsto, das posições *cash collateral* em função da brusca redução do valor de AMAR3 – em linha com o ocorrido com a maioria das ações de varejo.

A entrada dos recursos provenientes do aumento de capital ajudou a amortecer tais efeitos. Além disso, ações da área de cobrança do Mbank associadas à renegociações junto as contra-partes das posições de *cash collateral*, ao longo do período, fizeram que tal dinâmica estivesse praticamente revertida ao final do mês de abril quando as posições da caixa já haviam retornado aos níveis orçados – cerca de R\$300 milhões (não-auditado).

FLUXO DE CAIXA (R\$ Milhares)	1T21 Pró-forma	1T22 Pró-forma
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>8.759</b>	<b>(33.951)</b>
- IR, CSLL e outros	(25.479)	(14.342)
<b>GERAÇÃO BRUTA DE CAIXA</b>	<b>(16.720)</b>	<b>(48.294)</b>
Capital de Giro	(115.170)	(162.015)
Investimentos	(11.290)	(17.617)
<b>GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA</b>	<b>(143.180)</b>	<b>(227.926)</b>
Patrimônio	499	159.595
Dívida	(109.913)	(71.748)
<b>VARIAÇÃO FINAL DE CAIXA</b>	<b>(252.594)</b>	<b>(140.079)</b>
Saldo Inicial de Caixa	526.932	261.974
Saldo Final de Caixa	274.338	121.895
<b>Dívida Líquida</b>	<b>450.413</b>	<b>623.489</b>
<b>Dívida Líquida Aj.*</b>	<b>547.291</b>	<b>524.154</b>
<b>Dívida Líquida/EBITDA L12M</b>	<b>3,3x</b>	<b>n.s.</b>

n.s. - não significativa

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

## RESULTADO OPERACIONAL CONSOLIDADO – R\$ mil

CONSOLIDADO	1T21	1T22	Var (%)	1T21 Pró-forma	1T22 Pró-forma	Var (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>520.714</b>	<b>744.657</b>	<b>43,0%</b>	<b>520.714</b>	<b>744.657</b>	<b>43,0%</b>
Receita Bruta - Varejo	390.478	585.686	50,0%	390.478	585.686	50,0%
Receita Bruta - Mbank	130.236	158.971	22,1%	130.236	158.971	22,1%
<b>Tributos s/ Receita</b>	<b>(105.281)</b>	<b>(160.637)</b>	<b>52,6%</b>	<b>(105.281)</b>	<b>(160.637)</b>	<b>52,6%</b>
Tributos s/ Receita - Varejo	(100.475)	(150.909)	50,2%	(100.475)	(150.909)	50,2%
Tributos s/ Receita - Mbank	(4.806)	(9.727)	102,4%	(4.806)	(9.727)	102,4%
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>415.434</b>	<b>584.021</b>	<b>40,6%</b>	<b>415.434</b>	<b>584.021</b>	<b>40,6%</b>
Receita Liquida - Varejo	290.004	434.777	49,9%	290.004	434.777	49,9%
Receita Liquida - Mbank	125.430	149.244	19,0%	125.430	149.244	19,0%
<b>CPV</b>	<b>(173.386)</b>	<b>(330.783)</b>	<b>90,8%</b>	<b>(173.386)</b>	<b>(330.783)</b>	<b>90,8%</b>
CPV - Varejo	(158.344)	(228.848)	44,5%	(158.344)	(228.848)	44,5%
CPV - Mbank	(15.043)	(101.935)	577,6%	(15.043)	(101.935)	577,6%
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>242.048</b>	<b>253.238</b>	<b>4,6%</b>	<b>242.048</b>	<b>253.238</b>	<b>4,6%</b>
Lucro Bruto - Varejo	131.660	205.929	56,4%	131.660	205.929	56,4%
Lucro Bruto - Mbank	110.388	47.309	(57,1%)	110.388	47.309	(57,1%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(184.473)</b>	<b>(224.697)</b>	<b>21,8%</b>	<b>(242.154)</b>	<b>(288.975)</b>	<b>19,3%</b>
Despesas com Vendas - Varejo	(129.447)	(163.028)	25,9%	(187.129)	(227.302)	21,5%
Despesas G&A - Varejo	(32.076)	(35.953)	12,1%	(32.076)	(35.953)	12,1%
Despesas G&A - Mbank	(22.950)	(25.715)	12,0%	(22.950)	(25.720)	12,1%
<b>Outras Despesas e Receitas Oper.</b>	<b>4.008</b>	<b>2.577</b>	<b>(35,7%)</b>	<b>4.008</b>	<b>2.577</b>	<b>(35,7%)</b>
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	(8.113)	2.204	n.s.	(8.113)	2.204	n.s.
Outras Despesas e Receitas Oper. - Mbank	12.121	373	(96,9%)	12.121	373	(96,9%)
- Depreciação e Amortização	(69.774)	(68.978)	(1,1%)	(21.836)	(18.083)	(17,2%)
<b>Lucro Operacional antes do Result. Fin.</b>	<b>(8.191)</b>	<b>(37.860)</b>	<b>362,2%</b>	<b>(17.935)</b>	<b>(51.244)</b>	<b>185,7%</b>
- Financeiras, Líquidas	(41.106)	(44.355)	7,9%	(31.362)	(30.971)	(1,2%)
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	<b>(49.297)</b>	<b>(82.215)</b>	<b>66,8%</b>	<b>(49.297)</b>	<b>(82.215)</b>	<b>66,8%</b>
- Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.081)	5.064	n.s.	(4.081)	5.064	n.s.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(53.378)</b>	<b>(77.151)</b>	<b>44,5%</b>	<b>(53.378)</b>	<b>(77.151)</b>	<b>44,5%</b>

n.s. - não significativa

## BALANÇO PATRIMONIAL – R\$ mil

## Balço Patrimonial (R\$ milhares)

Balço Patrimonial (R\$ milhares)							
ATIVO (R\$ milhares)	2021	2022	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	2021	2022	Var (%)
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.654.243</b>	<b>1.675.328</b>	<b>1,3%</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.400.941</b>	<b>1.268.635</b>	<b>(9,4%)</b>
Caixa e equivalentes de caixa	274.338	121.895	(55,6%)	Fornecedores	375.937	312.694	(16,8%)
Títulos e valores mobiliários	63.301	34.473	(45,5%)	Fornecedores Convênio	92.029	93.415	1,5%
Instrumentos financeiros	3.410	-	n.s.	Empréstimos e financiamentos	529.604	457.477	(13,6%)
Contas a receber de clientes	562.297	807.963	43,7%	Financiamento por Arrendamento	184.246	162.731	(11,7%)
Estoques	463.687	441.333	(4,8%)	Salários, provisões e contr. sociais	69.740	77.088	10,5%
Impostos a recuperar	211.392	194.263	(8,1%)	Impostos a recolher	23.356	37.929	62,4%
Imp. Renda e Cont. Social	-	-	n.s.	Partes Relacionadas	-	-	n.s.
Outros créditos	75.818	75.401	(0,6%)	Instrumentos financeiros	-	10.643	n.s.
Partes relacionadas	-	-	n.s.	Aluguéis a pagar	5.115	20.844	307,5%
				Imp. Renda e Cont. Social	25.855	3.832	(85,2%)
				Receita diferida	16.714	3.785	(77,4%)
				Dividendos e juros sobre cap. próprio a pagar	-	-	n.s.
				Partes relacionadas	-	-	n.s.
				Outras obrigações	78.345	88.197	12,6%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.624.486</b>	<b>1.663.124</b>	<b>2,4%</b>	<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>932.208</b>	<b>976.316</b>	<b>4,7%</b>
IR e CSLL diferidos	61.563	80.161	30,2%	Empréstimos e financiamentos	357.382	399.661	11,8%
Impostos a recuperar	581.667	638.073	9,7%	Financiamento por Arrendamento	401.830	393.233	(2,1%)
Outros créditos	3.464	3.008	(13,2%)	Instrumentos financeiros	-	4.535	-
Depósitos judiciais	137.634	135.178	(1,8%)	Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.060	-	n.s.
Títulos e valores mobiliários	95.524	77.281	(19,1%)	Provisão p/ litígios e demandas judiciais	131.923	147.311	11,7%
Investimentos	-	-	n.s.	Receita diferida	19.704	26.253	33,2%
Imobilizado	118.880	108.982	(8,3%)	Outras obrigações	20.309	5.323	(73,8%)
Intangível	101.134	120.303	19,0%	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>945.580</b>	<b>1.093.501</b>	<b>15,6%</b>
Ativo de Direito de Uso	524.620	500.138	(4,7%)	Capital social	1.447.349	1.695.135	17,1%
				Adiantamento para futuro aumento de capital social	-	-	n.s.
				Ações em Tesouraria	(1.110)	(1.174)	n.s.
				Reservas de lucros	79.925	-	n.s.
				Reserva de opção de ações	15.292	16.354	6,9%
				Outros resultados abrangentes	2.059	(3.273)	n.s.
				Lucros acumulados	(597.935)	(613.541)	2,6%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.278.729</b>	<b>3.338.452</b>	<b>1,8%</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>	<b>3.278.729</b>	<b>3.338.452</b>	<b>1,8%</b>

n.s. - não significativa

## FLUXO DE CAIXA INDIRETO – R\$ mil

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	1T21	1T22
<b>Prejuízo/ lucro líquido do período</b>	<b>(53.378)</b>	<b>(77.155)</b>
<b>Ajustes p/ reconciliar o resultado líquido com o caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	-	-
Depreciação e amortização	21.868	18.085
Depreciação do ativo de direito de uso	47.940	50.895
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	4.361	77
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	(50.275)	27.508
Ajuste a valor presente sobre contas a receber de clientes	(243)	(236)
(Reversão) provisão para perdas dos estoques e AVP	(461)	1.691
Provisão para perdas do imobilizado e intangível	-	(330)
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	15.252	18.503
Desconto obtido sobre passivo de arrendamento	(2.091)	(79)
Plano de opção de compra de ações (stock option)	499	(868)
Encargos financeiros e variação cambial sobre saldos de financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	12.814	22.928
Recuperação de impostos federais oriundos da neutralidade fiscal	(32.737)	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10.903	(8.992)
Recuperação de DIFAL oriundos da inconstitucionalidade diante da ausência de Lei Complementar	-	(11.075)
Instrumentos Financeiros	(3.410)	3.367
Provisão para litígios e demandas judiciais	7.708	2.425
<b>(Aumento) redução nos ativos operacionais:</b>		
Contas a receber de clientes	193.630	25.520
Estoques	(188.567)	(73.695)
Tributos a recuperar	(12.754)	(4.671)
Depósitos judiciais	4.401	(1.154)
Outros créditos	19.617	(11.373)
<b>Aumento (redução) nos passivos operacionais:</b>		
Fornecedores	3.959	(40.024)
Fornecedores convênio	(15.358)	(29.263)
Tributos a recolher	(14.004)	(23.284)
Instrumentos Financeiros	3.034	6.045
Receita diferida	(4.453)	(5.060)
Salários, provisões e encargos sociais	575	(424)
Provisão de litígios e demandas judiciais	(1.269)	(1.864)
Aluguéis a pagar	(13.243)	(5.102)
Outras obrigações	(31.613)	(20.983)
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>(77.295)</b>	<b>(138.588)</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	<b>(6.322)</b>	<b>(3.753)</b>
Juros pagos	<b>(13.850)</b>	<b>(15.517)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>(97.467)</b>	<b>(157.858)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>	<b>(134.414)</b>	<b>(58.579)</b>
Aquisição de imobilizado	479	(7.284)
Aquisição de ativo intangível	(10.727)	(16.319)
Títulos e valores mobiliários	(124.166)	(34.976)
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(20.713)</b>	<b>76.358</b>
Captação de empréstimos e financiamentos	174.767	152.987
Amortização de empréstimos e financiamentos	(149.514)	(186.644)
Amortização do Financiamento por arrendamento	(45.966)	(67.480)
Aumento de Capital	-	179.773
Gastos com emissão de ações	-	(2.214)
Ações em tesouraria	-	(64)
<b>VARIAÇÃO DE CAIXA E EQUIVALENTES</b>	<b>(252.594)</b>	<b>(140.079)</b>
<b>No início do exercício</b>	<b>526.932</b>	<b>261.974</b>
<b>No fim do exercício</b>	<b>274.338</b>	<b>121.895</b>

## Equipe de RI:

Adalberto Santos  
Renata Coutinho  
Aline Frutuoso  
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



# 1Q22 Results

Conference Call: May 12<sup>th</sup> 2 pm (Brasília) / 1 pm (EST)

Access link: [Click here](#)

Access code: 878 0004 3652

**IR Team:**

Adalberto Santos | Renata Coutinho | Aline Frutuoso | Victor Caruzzo  
dri@marisa.com.br

# marisa

São Paulo, May 11<sup>th</sup>, 2022 – Marisa Lojas S.A. (“Marisa” or “Company”) – (B3: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), Brazil’s largest women/intimate apparel fashion retailer, announces its results for the 1<sup>st</sup> quarter of 2022 (1Q22). The Company’s information, unless otherwise indicated, is based on consolidated figures, in millions of Reais, in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS).

## MARISA ANNOUNCES 1Q22 RESULTS

- **RETAIL NET REVENUE** TOTALED R\$ 434.8 MILLION, WITH SAME STORE SALES (SSS) GROWTH 48.0% VS. 1Q21 and 1.5% VS. 1Q19;
- **DIGITAL PLATFORM SALES** GROWTH OF 146.4% (VS. 1Q19) REACHING 10.9% TOTAL SALES OF VS. 3.0% IN 1Q19;
- **RETAIL GROSS PROFIT** OF R\$205.9 MILLION, WITH 47.4% GROSS MARGIN AGAINST 46.2% IN 1Q19 (ADJUSTED FOR OBSOLETES);
- **RETAIL SG&A** TOTALED R\$263.3 MILLION, WITH NOMINAL GROWTH OF 7.8% (BASE 1Q19) OR -10.0% DECREASE IN REAL TERMS;
- **CONSOLIDATED ADJUSTED EBITDA** TOTALED A LOSS OF R\$34.0 MILLION, REFLECTING LOW EXPENSES DILUTION IN RETAIL AND HIGHER PROVISIONS FOR CREDIT LOSSES AT Mbank;
- **APP DOWNLOADS** SURPASSED 15MM SINCE LAUNCH;
- **AVERAGE NPS** OF 77% IN THE QUARTER .

Financial Highlights (R\$ mn)	1Q21	1Q22	Chg. (%)	1Q21 Pro forma	1Q22 Pro forma	Chg. (%)
<b>RETAIL NET REVENUES</b>	<b>290.0</b>	<b>434.8</b>	<b>49.9%</b>	<b>290.0</b>	<b>434.8</b>	<b>49.9%</b>
SSS	(29.6%)	48.0%		(29.6%)	48.0%	
<b>Retail Gross Profit</b>	<b>131.7</b>	<b>205.9</b>	<b>56.4%</b>	<b>131.7</b>	<b>205.9</b>	<b>56.4%</b>
Gross Margin	45.4%	47.4%	2.0 p.p.	45.4%	47.4%	2.0 p.p.
<b>Retail SG&amp;A</b>	<b>(161.5)</b>	<b>(199.0)</b>	<b>23.2%</b>	<b>(219.2)</b>	<b>(263.3)</b>	<b>20.1%</b>
% of Retail Rev.	(55.7%)	(45.8%)	9.9 p.p.	(75.6%)	(60.5%)	15.0 p.p.
<b>Retail Adjusted EBITDA</b>	<b>(33.1)</b>	<b>8.4</b>	<b>n.m.</b>	<b>(90.8)</b>	<b>(55.9)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Mbank EBITDA</b>	<b>99.5</b>	<b>22.0</b>	<b>(77.9%)</b>	<b>99.5</b>	<b>22.0</b>	<b>(77.9%)</b>
<b>Total Adjusted EBITDA</b>	<b>66.4</b>	<b>30.3</b>	<b>(54.3%)</b>	<b>8.7</b>	<b>(34.0)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Net Profit</b>	<b>(53.4)</b>	<b>(77.2)</b>	<b>44.5%</b>	<b>(53.4)</b>	<b>(77.2)</b>	<b>44.5%</b>

n.m. - non-meaningful

Operating Highlights	1Q21	1Q22	Chg. (%)
<b>Number of Stores - end of period</b>	<b>344</b>	<b>344</b>	<b>0.0%</b>
<b>Sales Area ('000m<sup>2</sup>) - end of period</b>	<b>376.7</b>	<b>376.7</b>	<b>0.0%</b>
<b>Sales Area ('000m<sup>2</sup>) - average</b>	<b>377.3</b>	<b>376.7</b>	<b>-0.2%</b>
<b>Private Label Card (*)</b>			
Eligible Accounts ('000 accounts)	11,597	11,872	2.4%
Active Accounts ('000 accounts)	1,960	2,045	4.3%
<b>Co- Branded Card (*)</b>			
Eligible Accounts ('000 accounts)	891	945	6.0%
Active Accounts ('000 accounts)	879	901	2.5%
<b>Share of Total Retail with Marisa Cards</b>	<b>40.4%</b>	<b>38.8%</b>	<b>- 1.6 p.p.</b>
Private Label Card	35.7%	34.1%	- 1.6 p.p.
Co- Branded Card	4.8%	4.7%	- 0.1 p.p.

\* Eligible Accounts: total number of registered CPFs, excluding canceled/blocked ones. Both in the case of Private Label and Co-branded (within Marisa). As of 1Q21, Active Accounts started to be shown as the total of accounts extracted in the reference month (in line with the standard adopted by Itaucard)

## MESSAGE FROM MANAGEMENT

---

In the first quarter of 2022, our retail operation posted important improvements in terms of revenue and gross margin recovery. Despite the challenging macro scenario and the impact of the Omicron variant of the SARS-CoV-2 virus on January performance, as of February, we observed a significant recovery in SSS growth compared to 2019 – which continued until the end of the quarter and accelerated in April. It is worth mentioning that, since February, our gross margin has remained close to or above 50%, in line with the Company's target. This gross margin recovery reflects improvements in inventory management and commercial strategy that were consolidated throughout 2020, resulting in a significant decrease in the need for markdowns, which are currently around 40% lower than in 2020 and 2019.

Despite the challenges imposed by the macro environment, especially considering increases in inflation, interest rates and consumer indebtedness levels - which directly impact our target audience – we have seen an acceleration in activity in the clothing and footwear retail segments after January. This dynamic can be attributed to a combination of factors, such as, pent-up demand or increased demand for smaller ticket discretionary items, like apparel. That, combined with improvements in the Company's execution, including a successful launch of our winter collection, have allowed us to accompany this positive moment for fashion retail.

In March, we also launched the #ChegaMais (“wich means *#ComeCloser*”) campaign with the objective of reconnecting our brand with our consumers through more modern, clean communication focused on product and fashion. The #ChegaMais movement also includes the brand's return to open media at a time when we believe we are better-positioned, in terms of product and operation, to meet our customers needs through all our sales channels.

In April, unaudited data shows a 63% growth against April 2021 and 23% compared to 2019. The robust growth continued through early May, driven by our Mother's Day campaign, and remained strong even after that event. Our gross margin has also been showing consistent improvement, which makes us optimistic about the strategic direction towards increasing our value proposition, consolidated since 2020.

Mbank , in turn, has been showing rapid recovery in the revenue pillar and remains very efficient in terms of costs and expenses. However, like every industry, this first quarter went through a period of higher funding costs and NPLs – the latter, however, already showing signs of reversal. Our Mbank project three pillars are practically complete: branding, corporate structure and portfolio strategy – leaving only, in relation to the latter, the implementation of the digital portfolio.

Despite the recovery in sales seen in recent months, we understand that we still have many challenges ahead, especially in terms of recovering traffic and productivity in our store network. We still expect a very challenging 2022 given the economic and political uncertainties in Brazil, especially during the second semester. We continue focusing on initiatives that have been improving our sales, but also prioritizing profitability. We believe that, during this year, the company will be able to reach new levels of operational efficiency and expenses reduction, mainly in the retail operation, with very positive impacts on the results.

Thank you very much,

**Adalberto dos Santos**

**CEO**

## RESULTS – RETAIL SEGMENT

Retail P&L (R\$m)	1Q21	1Q22	Chg. (%)	1Q21	Pro forma	1Q22	Chg. (%)
<b>GROSS REVENUE</b>	<b>390.5</b>	<b>585.7</b>	<b>50.0%</b>	<b>390.5</b>	<b>585.7</b>	<b>50.0%</b>	
<b>Taxes on Sales</b>	<b>(100.5)</b>	<b>(150.9)</b>	<b>50.2%</b>	<b>(100.5)</b>	<b>(150.9)</b>	<b>50.2%</b>	
<i>%taxes/gross revenues</i>	<i>-25.7%</i>	<i>-25.8%</i>	<i>0.0 p.p.</i>	<i>-25.7%</i>	<i>-25.8%</i>	<i>0.0 p.p.</i>	
<b>NET REVENUE</b>	<b>290.0</b>	<b>434.8</b>	<b>49.9%</b>	<b>290.0</b>	<b>434.8</b>	<b>49.9%</b>	
S.S.S.*	-29.6%	48.0%	<i>n.s.</i>	-29.6%	48.0%	<i>n.s.</i>	
<b>CoGS</b>	<b>(158.3)</b>	<b>(228.8)</b>	<b>44.5%</b>	<b>(158.3)</b>	<b>(228.8)</b>	<b>44.5%</b>	
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>131.7</b>	<b>205.9</b>	<b>56.4%</b>	<b>131.7</b>	<b>205.9</b>	<b>56.4%</b>	
<i>Gross margin</i>	<i>45.4%</i>	<i>47.4%</i>	<i>2.0 p.p.</i>	<i>45.4%</i>	<i>47.4%</i>	<i>0.0 p.p.</i>	
<b>OpEx</b>	<b>(161.5)</b>	<b>(199.0)</b>	<b>23.2%</b>	<b>(219.2)</b>	<b>(263.3)</b>	<b>20.1%</b>	
- Selling Expenses	(129.4)	(163.0)	25.9%	(187.1)	(227.3)	21.5%	
- G&A Expenses	(32.1)	(36.0)	12.1%	(32.1)	(36.0)	12.1%	
<b>Other Operating Expenses/ Revenues</b>	<b>(8.1)</b>	<b>2.2</b>	<i>n.m.</i>	<b>(8.1)</b>	<b>2.2</b>	<i>n.m.</i>	
<b>RETAIL REPORTED EBITDA</b>	<b>(38.0)</b>	<b>9.2</b>	<i>n.m.</i>	<b>(95.7)</b>	<b>(55.1)</b>	<b>(42.4%)</b>	
- Adjustments	4.9	(0.8)	<i>n.m.</i>	4.9	(0.8)	<i>n.m.</i>	
<b>RETAIL ADJUSTED EBITDA</b>	<b>(33.1)</b>	<b>8.4</b>	<i>n.m.</i>	<b>(90.8)</b>	<b>(55.9)</b>	<b>(38.4%)</b>	

n.m. - not meaningful

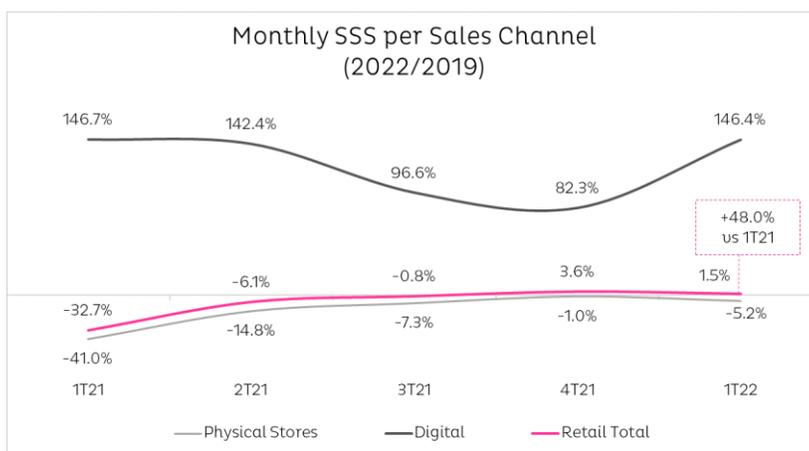
**NET REVENUES:** reached R\$ 434.8 million, with SSS growth of 48.0% versus 1Q21, and remaining practically stable compared to 1Q19 (+1.5%). Despite the sharper drop in flow in January – the combined effect of Omicron and holidays – we had a significant recovery in SSS in the months of February and March, with up +14% and +10% versus the same months of 2019, respectively.

Our street stores had a more modest performance than mall stores – which benefited more from traffic resumption. It is worth noting, despite the price recomposition being the the main SSS driver – resulting from lower markdown levels – also reflect important improvements in conversion levels and the gradual traffic recovery. It is also worth mentioning the double-digit performance for the Intimate, Children's, Men's and Accessories categories. The Female 1 (formal) category – whose performance throughout 2021 was significantly impacted – also showed signs of recovery.

The digital channel continues to grow, with good performance in all months of the quarter, especially in February, remaining stable vs 1Q21 and up 146.4% vs 1Q19.

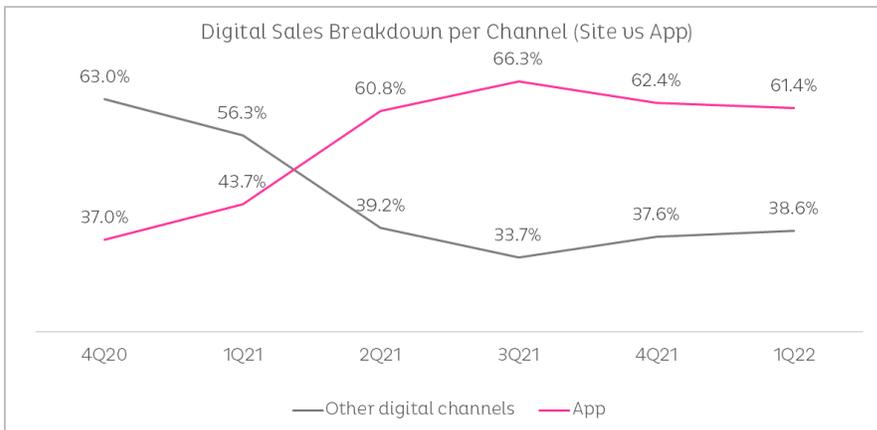
The pace of SSS recovery continued in April, up 63% (unaudited data) versus 2021 and +23% compared to 2019, mainly driven by positive performance of stores across practically all departments/categories. We are convinced that this performance has been driven not only by the resumption of economic activity, but also by our product strategy and greater acceptance of our collections.

**PHYSICAL STORES SALES:** In 1Q22, the physical store operation had a significant increase of 57.4% vs. 1Q21 and a decrease of 5.2% vs. 1Q19. This performance was basically impacted by the sharp decrease in store traffic in January due to the Omicron variant of the SARS-CoV-2 virus, in addition to the holiday effect. Our performance improved in the following months – as a result of the gradual improvement traffic and important gains in conversion and price



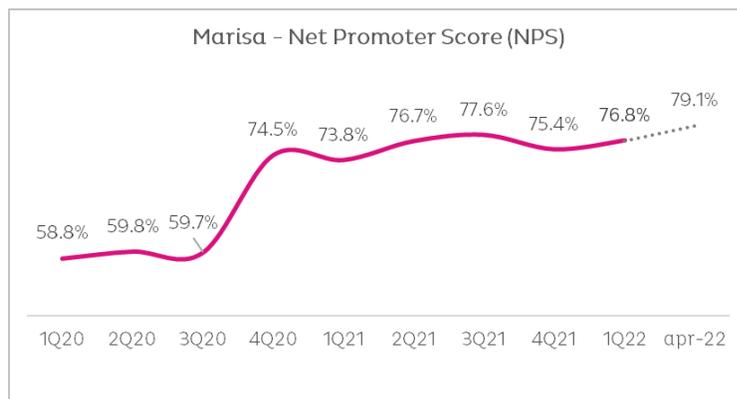
recomposition.

**DIGITAL PLATFORM SALES:** Given the tough comparison base in 2021, sales from our digital channel were practically stable year over year, while growing 146.4% against 1Q19 – a strong indication of how the Company has managed to deliver a robust platform since the launch of our APP in 2020. During 1Q22, the digital platform represented 10.9% of the Company’s total sales, up from 4.2% in 1Q19, but below the 16.2% recorded in 1Q21 due to reopening of physical stores.

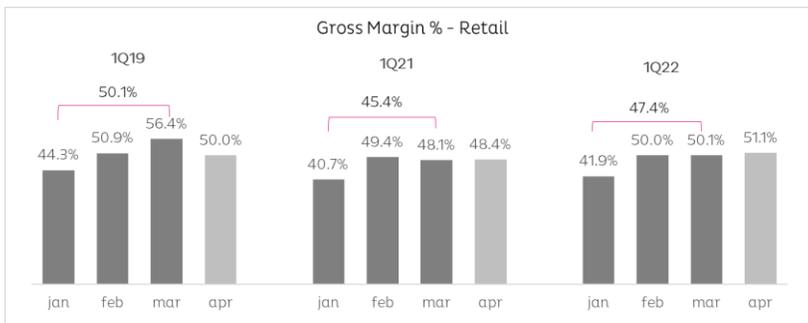


Our APP continues to show excellent results, reaching an average of 61.4% of digital sales, maintaining its relevant share in that channel. By the end of 1Q22, the number of downloads surpassed 15 million.

**NPS:** Our NPS reached an average of 77% in 1Q22 versus 74% in 1Q21, and has already surpassed 79% in April. Since 2020, when we implemented operational adjustments, our NPS has become one of the benchmarks among the retail segment.

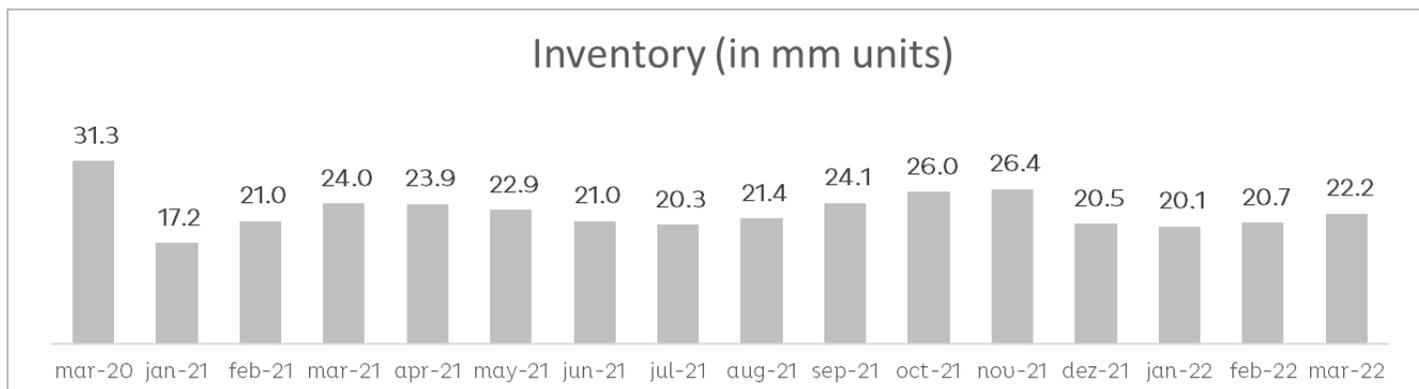


**GROSS PROFIT AND MARGIN:** Gross profit for the period totaled R\$ 205.9 million, recovering from 1Q19 (adjusted for obsolete items) with a 1.2 p.p. improvement in terms of gross margin, reaching 47.4% in 1Q22. It is worth mentioning that in January – traditionally a more promotional month – we made a greater commercial effort given the decrease in traffic (impacted by the Omicron variant). However, in February and March, we delivered margins close to 50%, reaffirming the constant evolution of the Company's strategy to improve inventory management and greater acceptance of our products/collections.



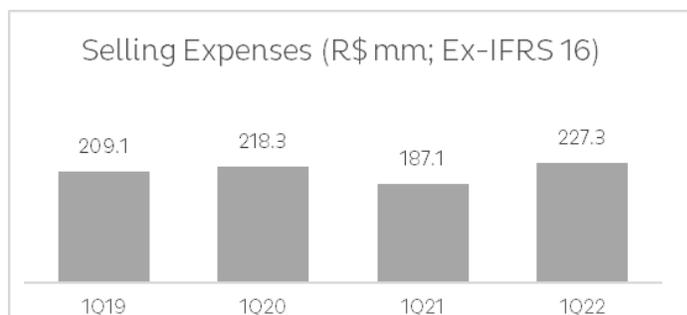
In April, this margin recovery process was above the record of the last two years, exceeding 51% (unaudited numbers).

**INVENTORY:** The level of inventories remained in line with the company's objective and first quarter’s seasonality, having reached an average of 21.0 million pieces in 1Q22.

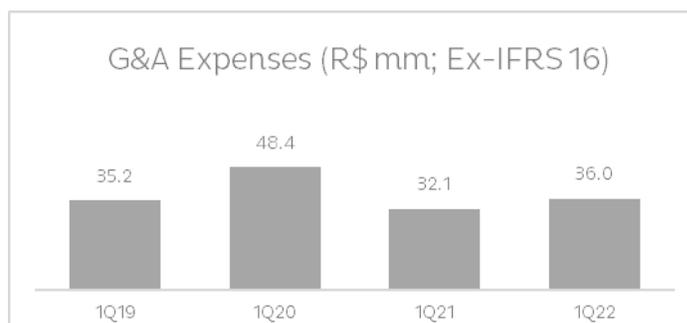


**SELLING EXPENSES:** totaled R\$227.3 million, 8.7% nominally above 1Q19 (or a 9.1% drop in real terms). In the quarter, we had an increase in rental and marketing expenses compared to 2021.

The Company increased investments in marketing – highlighting the recently launched #ChegaMais campaign aired on open TV, which marks Marisa’s return to this important media channel, in a move to bring our brand and stores closer to our target audience.



**GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES:** totaled R\$35.9 million, up 4.3% against 1Q19 (or down 13.5% in real terms), as a result of initiatives that generated efficiency gains since 2020.



**OTHER OPERATING INCOME/EXPENSES:** totaled a R\$2.2 million income, mainly due to tax credit recognitions.

**ADJUSTED RETAIL EBITDA:** (pro forma) totaled a R\$ 55.9 million loss in 1Q22. Despite accelerated sales growth and improvements in gross margin, the sales volume, which is seasonally lower in this period, was not enough to promote fixed expenses dilution.

## RESULTS - Mbank

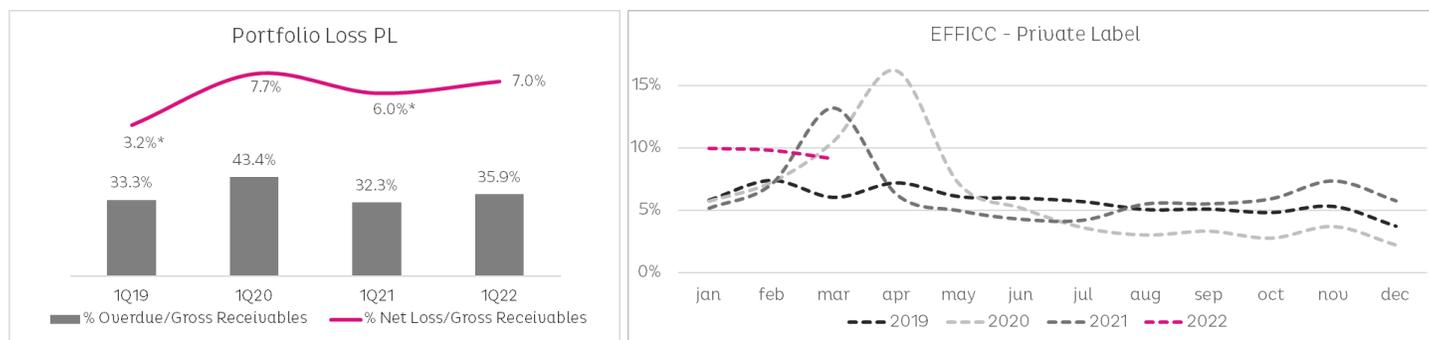
**PRIVATE LABEL CARD:** The share of cards (Marisa PL + Co-Branded) reached 38.8% of total sales, down 1.6 p.p. compared to 1Q21, reflecting more the conservative concession policy in the period given the the general increase in delinquency levels.

Mbank (R\$ mn)	1Q21	1Q22	Chg. (%)
<b>Private Label Card</b>			
Interest Revenues, net of Funding costs	40.1	49.2	22.8%
Financial Services Revenue	41.6	28.7	(30.9%)
Net Loss from Recovery	12.6	(44.3)	n.m.
<b>Contribution Mg. - Private Label</b>	<b>94.3</b>	<b>33.7</b>	<b>(64.3%)</b>

Interest income, net of funding, reached R\$ 49.2 million, up 22.8% against 1Q21, reflecting the gradual recovery of retail operations and traffic – but still below pre-pandemic levels. The drop in financial service revenue reflects the slow recovery of store traffic.

Net losses increased both in relation to pre-pandemic levels and in 1Q21, due to the increase in provisions for losses, reflecting the increase in delinquency in a more challenging macro scenario. We note that, in 1Q21, losses were mitigated by the sale of the portfolio overdue loans over 360 days and reversals of NPLs in the period. The Company has already been taking measures to reverse this scenario, with the expectation of a reversal of such dynamics in the coming quarters.

The prospective default indicator (EFFICC) maintained the upward trend seen in 4Q21, mainly reflecting the macro scenario. However, as mentioned above, actions to contain this advance have already been taken, both in terms of concession and collection, with positive results already verified in April.

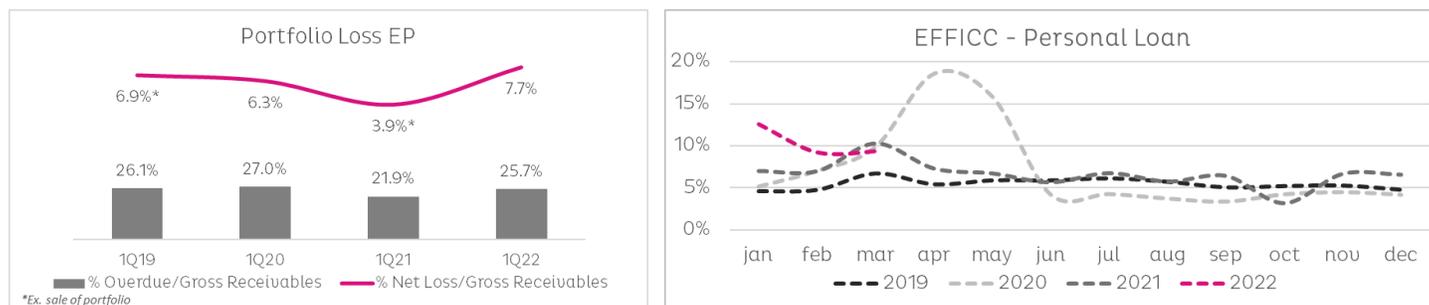


**PERSONAL LOANS:** Interest Income, net of funding, totaled R\$ 40.3 million, an increase of 47.6% compared to 1Q21, reflecting the portfolio recovery.

Mbank (R\$ mn)	1Q21	1Q22	Chg. (%)
<b>Personal Loans</b>			
Interest Revenues, net of Funding costs	27.3	39.1	43.1%
Net Loss from Recovery	(0.6)	(15.5)	n.m.
<b>Contribution Margin - Personal Loans</b>	<b>26.7</b>	<b>23.6</b>	<b>(11.7%)</b>

Net losses increased compared to the previous year, showing the same upward dynamics seen in the Private Label portfolio. Net losses 7.7% of the gross portfolio, against 3.9% in 1Q21 (excluding the impact of portfolio sale) and 6.3% in 1Q19, reflecting a slight worsening in rollovers.

Similar to the PL portfolio, the EP portfolio also showed a higher prospective default indicator (EFFICC), a trend seen since 4Q21 when correction measures already started to be implemented.



## OPERATING RESULTS – Mbank

Mbank (R\$ mn)	1Q21	1Q22	Chg. (%)
<b>Private Label Card</b>			
Interest Revenues, net of Funding cost:	40.1	49.2	22.8%
Financial Services Revenue	41.6	28.7	(30.9%)
Net Loss from Recovery	12.6	(44.3)	n.m.
<b>Contribution Mg. - Private Label</b>	<b>94.3</b>	<b>33.7</b>	<b>(64.3%)</b>
<b>Personal Loans</b>			
Interest Revenues, net of Funding cost:	27.3	39.1	43.1%
Net Loss from Recovery	(0.6)	(15.5)	n.m.
<b>Contribution Margin - Personal Loan:</b>	<b>26.7</b>	<b>23.6</b>	<b>(11.7%)</b>
<b>Contribution Mg. - Co-Branded</b>			
OpEx	(46.4)	(52.1)	12.3%
<b>Mbank EBITDA</b>	<b>99.5</b>	<b>22.0</b>	<b>(77.9%)</b>

n.m. - not meaningful

approximately R\$57 million – this reduction was mainly due to the higher level of NPLs both in the Marisa card and the co-branded card operation.

**CO-BRANDED CARD:** Contribution margin was impacted by the worsening of the macro scenario, resulting in a higher level of provisions and more restrictive measures in the granting of cards from our bank partner (Itaú).

**OPERATING COSTS & EXPENSES:** Given the improvement in operating activity year on year, we saw a 12.2% increase in operating costs and expenses versus 1Q21, but lower than 1Q19, stemming from efficiency gains in fixed structures.

**Mbank EBITDA:** EBITDA totaled R\$22.0 million, down 77.9% versus 1Q21 (or 59.7% adjusted by the sale of portfolio in 1Q21).

In addition to mismatch in the comparative base – impact of portfolio sale and one-offs of

## TOTAL ADJUSTED EBITDA

1Q22 Adjusted EBITDA (Pro-forma) totaled a loss of R\$34.0 million, reflecting the low dilution of retail operating expenses due to the seasonally lower sales volume - characteristic of the first quarter of the year - added to the higher levels of PDD in Mbank due to the higher delinquency rates observed at the beginning of the year.

Total Adjusted EBITDA (R\$mn)	1Q21	1Q22	Chg. (%)	1Q21 Pro forma	1Q22 Pro forma	Chg. (%)
<b>NET PROFIT</b>	<b>(53.4)</b>	<b>(77.2)</b>	<b>44.5%</b>	<b>(53.4)</b>	<b>(77.2)</b>	<b>44.5%</b>
(+) Income Tax	4.1	(5.1)	n.m.	4.1	(5.1)	n.m.
(+) Financial Expenses, net	41.1	42.7	3.9%	31.4	31.0	(1.2%)
(+) D&A	69.8	69.0	(1.1%)	21.8	18.1	(17.2%)
<b>TOTAL EBITDA</b>	<b>61.6</b>	<b>31.1</b>	<b>(49.5%)</b>	<b>3.9</b>	<b>(33.2)</b>	<b>n.m.</b>
(+) Stock Option plan	0.5	(0.9)	n.m.	0.5	(0.9)	n.m.
(+) Result on Write- Off of Fixed Assets	4.4	0.1	(98.3%)	4.4	0.1	(98.2%)
<b>TOTAL ADJUSTED EBITDA</b>	<b>66.4</b>	<b>30.3</b>	<b>(54.4%)</b>	<b>8.8</b>	<b>(34.0)</b>	<b>n.m.</b>

## NET FINANCIAL RESULTS

The net financial result (ex-IFRS 16) was a R\$31.0 million expense, practically in line with 1Q21, despite the increase in total financial expenses driven by the increase in Adjustment to Present Value – a reflection of the increase in the benchmark interest rate.

On the other hand, our financial income benefited from the same increase in the interest rate on our investments.

Financial Expenses & Revenues - R\$ mn	1Q21	1Q22
<b>Financial Expenses</b>	<b>(44.0)</b>	<b>(52.8)</b>
Interest & monetary correction exp.	(7.6)	(10.5)
Adjustment to Present Value	(6.9)	(17.3)
Financial Instruments & other	(14.3)	(6.5)
IFRS Impact	(15.3)	(18.5)
<b>Financial Revenues</b>	<b>2.9</b>	<b>8.4</b>
Interest Income & monetary correction	2.6	12.1
Other	0.3	(3.7)
<b>Total</b>	<b>(41.1)</b>	<b>(44.4)</b>
IFRS 16 Adjustments	9.7	13.4
<b>Total Pro Forma</b>	<b>(31.4)</b>	<b>(31.0)</b>

## NET INCOME/LOSS

The Company ended 1Q22 with a net loss of R\$77.2 million, reflecting the sharp drop in store traffic in January and the low dilution of expenses throughout the quarter, impacting the retail operating result. This, added to the increase in provisions for losses on the side of Mbank, and greater conservatism in the operation in order to face a more challenging macro scenario, contributed to the still-negative net result in the quarter.

## ACCOUNTS RECEIVABLE

**PRIVATE LABEL:** The Private Label gross portfolio reached R\$629.9 million in March 2022, up 44.8% compared to March 2021 driven by the portfolio recomposition directly related to the resumption of retail activity in addition to the worsening in rollovers.

**PERSONAL LOANS:** Personal Loans's gross portfolio in March 2022 totaled R\$201.3 million, up 49.8% from March 2021. The portfolio grew significantly compared to December 2021, reflecting the recovery in store traffic, but also showing a worsening in the percentage of overdue loans.

Receivables account (R\$ mn)	mar/21	mar/22
<b>Private Label - gross receivables</b>	<b>435.0</b>	<b>629.9</b>
Not Yet Due:	294.6	403.9
<i>%Not yet due over portfolio</i>	<i>67.7%</i>	<i>64.1%</i>
Overdue:	140.4	226.0
<i>%Overdue over portfolio</i>	<i>32.3%</i>	<i>35.9%</i>
Allowance for Losses	(68.3)	(111.4)
Private Label - net receivables	366.7	518.4
<b>Personal loans - gross receivables</b>	<b>134.4</b>	<b>201.3</b>
Not Yet Due:	105.0	149.7
<i>%Not yet due over portfolio</i>	<i>78.1%</i>	<i>74.3%</i>
Overdue:	29.4	51.7
<i>%Overdue over portfolio</i>	<i>21.9%</i>	<i>25.7%</i>
Allowance for Losses	(17.5)	(29.4)
Personal loans - net receivables	116.9	171.9
<b>Other receivables</b>	<b>79.7</b>	<b>122.1</b>
<b>Adjustment to Present Value</b>	<b>(1.0)</b>	<b>(4.5)</b>
<b>Receivables account, net</b>	<b>562.3</b>	<b>808.0</b>

## NET DEBT

	1Q21	1Q22
<b>Net Debt</b>		
<b>Marisa - Loans and Financing</b>	<b>316.0</b>	<b>204.7</b>
Short term	152.5	192.4
Long term	163.5	12.3
<b>Mbank - Loans and Financing</b>	<b>412.2</b>	<b>540.6</b>
Short term	218.3	153.3
Long term	193.9	387.3
<b>Marisa- Gross Debt</b>	<b>728.2</b>	<b>745.4</b>
<b>Cash and equivalents</b>	<b>274.3</b>	<b>121.9</b>
<b>Net debt</b>	<b>612.6</b>	<b>623.5</b>
(-) Credit Cards- Third-party/ Itaucard	74.1	99.3
<b>Adjusted Net debt</b>	<b>547.3</b>	<b>524.2</b>
Shareholder equity	945.6	1,093.5
Total Capital	1,829.0	1,838.9
<b>Financial Leverage</b>		
Gross debt / (Gross debt + Equity)	44%	41%
Net debt / (Net debt + Equity)	30%	29%
Net debt / EBITDA LTM (x)	n.m.	n.m.

n.m. - non-meaningful

Notes: Long-term debt is net of cash collateral; LTM EBITDA is calculated based on Adjusted EBITDA. Net debt/EBITDA ratio not applicable due to negative LTM EBITDA.

At the end of 1Q22, the Company had net debt (ex-IFRS16) of R\$623.5 million, in line with 1Q21.

It is important to highlight that retail debt (Marisa) was reduced by 35%, or over R\$110 million.

Mbank, in turn, showed improvement in its debt profiling, despite the increase in total debt.

Despite the reduction in the cash balance compared to the previous period, there were no significant changes in the Company's net debt level year over year.

The capital increase, concluded in February, was important for the Company to face unexpected events during the period (i.e., worsening of rollovers and increase in collateral cash positions – both of which were already reversed during the month of April).

## CASH FLOW

Operating cash generation in 1Q22 was impacted by the negative primary result, as previously presented, and the typically seasonal increase in working capital consumption during the first quarter – reflecting the replenishment of inventory and supplier accounts that were due from 4Q21.

Additionally, there was a higher than expected cash consumption due to the worsening of Mbank rollovers and the increase (also unforeseen) of the cash collateral positions given the sudden reduction in the value of AMAR3 – in line with what happened with most of the retail stocks.

The inflow of funds from the capital increase helped mitigate these impacts. In addition, initiatives by Mbank's collections department, associated with renegotiations with counterparties of cash collateral positions during the period, were able to practically reverse this dynamic at the end of April, when cash positions had already returned to our budget levels – around R\$300 million (unaudited).

	1Q21	1Q22
CASH FLOW (R\$ thousand)	Pro forma	Pro forma
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>8,759</b>	<b>(33,951)</b>
- Income Tax and Others	(25,479)	(14,342)
<b>GROSS CASH FLOW</b>	<b>(16,720)</b>	<b>(48,294)</b>
Working Capital	(115,170)	(162,015)
Investments	(11,290)	(17,617)
<b>CASH FROM OPERATIONS</b>	<b>(143,180)</b>	<b>(227,926)</b>
Equity	499	159,595
Debt	(109,913)	(71,748)
<b>Increase (decrease) in Cash</b>	<b>(252,594)</b>	<b>(140,079)</b>
Initial Cash Balance	526,932	261,974
Final Cash Balance	274,338	121,895
<b>Net Debt</b>	<b>450,413</b>	<b>623,489</b>
<b>Adj. Net Debt*</b>	<b>547,291</b>	<b>524,154</b>
<b>Net Debt/EBITDA L12M</b>	<b>3.3x</b>	<b>n.m.</b>

n.m. - non-meaningful

\*Net debt adjusted by third-party receivables.

## CONSOLIDATED INCOME STATEMENT – R\$ thousands

CONSOLIDATED	1Q21	1Q22	Var (%)	1Q21 forma	1Q22 Pro forma	Chg. (%)
<b>GROSS REVENUE</b>	<b>520,714</b>	<b>744,657</b>	<b>43.0%</b>	<b>520,714</b>	<b>744,657</b>	<b>43.0%</b>
Retail - Gross Revenue	390,478	585,686	50.0%	390,478	585,686	50.0%
Mbank - Gross Revenue	130,236	158,971	22.1%	130,236	158,971	22.1%
<b>Taxes on Sales</b>	<b>(105,281)</b>	<b>(160,637)</b>	<b>52.6%</b>	<b>(105,281)</b>	<b>(160,637)</b>	<b>52.6%</b>
Retail - Taxes on Sales	(100,475)	(150,909)	50.2%	(100,475)	(150,909)	50.2%
Mbank - Taxes on Sales	(4,806)	(9,727)	102.4%	(4,806)	(9,727)	102.4%
<b>NET REVENUE</b>	<b>415,434</b>	<b>584,021</b>	<b>40.6%</b>	<b>415,434</b>	<b>584,021</b>	<b>40.6%</b>
Retail - Net Revenue	290,004	434,777	49.9%	290,004	434,777	49.9%
Mbank - Net Revenue	125,430	149,244	19.0%	125,430	149,244	19.0%
<b>CoGS</b>	<b>(173,386)</b>	<b>(330,783)</b>	<b>90.8%</b>	<b>(173,386)</b>	<b>(330,783)</b>	<b>90.8%</b>
Retail - CoGS	(158,344)	(228,848)	44.5%	(158,344)	(228,848)	44.5%
Mbank - CoGS	(15,043)	(101,935)	577.6%	(15,043)	(101,935)	577.6%
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>242,048</b>	<b>253,238</b>	<b>4.6%</b>	<b>242,048</b>	<b>253,238</b>	<b>4.6%</b>
Retail - Gross Profit	131,660	205,929	56.4%	131,660	205,929	56.4%
Mbank - Gross Profit	110,388	47,309	(57.1%)	110,388	47,309	(57.1%)
<b>OpEx</b>	<b>(184,473)</b>	<b>(224,697)</b>	<b>21.8%</b>	<b>(242,154)</b>	<b>(288,975)</b>	<b>19.3%</b>
Retail - Sales Expenses	(129,447)	(163,028)	25.9%	(187,129)	(227,302)	21.5%
Retail - G&A Expenses	(32,076)	(35,953)	12.1%	(32,076)	(35,953)	12.1%
Mbank - G&A Expenses	(22,950)	(25,715)	12.0%	(22,950)	(25,720)	12.1%
<b>Other Operating Expenses/ Revenues</b>	<b>4,008</b>	<b>2,577</b>	<b>(35.7%)</b>	<b>4,008</b>	<b>2,577</b>	<b>(35.7%)</b>
Retail - Other Operating Expenses/ Revenues	(8,113)	2,204	n.m.	(8,113)	2,204	n.m.
Mbank - Other Operating Expenses/ Revenues	12,121	373	(96.9%)	12,121	373	(96.9%)
- D&A	(69,774)	(68,978)	(1.1%)	(21,836)	(18,083)	(17.2%)
<b>Operating Profit before Financial Result.</b>	<b>(8,191)</b>	<b>(37,860)</b>	<b>362.2%</b>	<b>(17,935)</b>	<b>(51,244)</b>	<b>185.7%</b>
- Financial Expenses, net	(41,106)	(44,355)	7.9%	(31,362)	(30,971)	(1.2%)
<b>Net Profit before Taxes</b>	<b>(49,297)</b>	<b>(82,215)</b>	<b>66.8%</b>	<b>(49,297)</b>	<b>(82,215)</b>	<b>66.8%</b>
- Income Tax	(4,081)	5,064	n.m.	(4,081)	5,064	n.m.
<b>Net Profit</b>	<b>(53,378)</b>	<b>(77,151)</b>	<b>44.5%</b>	<b>(53,378)</b>	<b>(77,151)</b>	<b>44.5%</b>

n.m. - non-meaningful

## BALANCE SHEET – R\$ thousands

## Balance Sheet

ASSETS (R\$ thousand)	2021	2022	Chg. (%)	LIABILITIES (R\$ thousand)	2021	2022	Chg. (%)
<b>CURRENT ASSETS</b>	<b>1,654,243</b>	<b>1,675,328</b>	<b>1.3%</b>	<b>CURRENT ASSETS</b>	<b>1,400,941</b>	<b>1,268,635</b>	<b>(9.4%)</b>
Cash and cash equivalents	274,338	121,895	(55.6%)	Accounts payable	375,937	312,694	(16.8%)
Securities	63,301	34,473	(45.5%)	Accounts payable / Suppliers	92,029	93,415	1.5%
Financial Instruments	3,410	-	n.m.	Loans and Financing	529,604	457,477	(13.6%)
Accounts receivables	562,297	807,963	43.7%	Finance Lease	184,246	162,731	(11.7%)
Inventories	463,687	441,333	(4.8%)	Accrued payroll and related changes	69,740	77,088	10.5%
Recoverable Taxes	211,392	194,263	(8.1%)	Taxes payables	23,356	37,929	62.4%
Income Tax & Social	-	-	n.m.	Related Parts	-	-	n.m.
Other Credits	75,818	75,401	(0.6%)	Financial Instruments	-	10,643	n.m.
Related Parties	-	-	n.m.	Rentals payable	5,115	20,844	307.5%
				Income Tax & Social	25,855	3,832	(85.2%)
				Deferred revenues	16,714	3,785	(77.4%)
				Dividend and interest payables	-	-	n.m.
				Related parties	-	-	n.m.
				Other payables	78,345	88,197	12.6%
<b>NONCURRENT ASSETS</b>	<b>1,624,486</b>	<b>1,663,124</b>	<b>2.4%</b>	<b>NONCURRENT ASSETS</b>	<b>932,208</b>	<b>976,316</b>	<b>4.7%</b>
Def. Income and social c.	61,563	80,161	30.2%	Loans and financing	357,382	399,661	11.8%
Recoverable taxes	581,667	638,073	9.7%	Finance Lease	401,830	393,233	(2.1%)
Other Credits	3,464	3,008	(13.2%)	Financial Instruments	-	4,535	-
Judicial deposits	137,634	135,178	(1.8%)	Deferred income tax and social contribution	1,060	-	n.m.
Securities	95,524	77,281	(19.1%)	Provisions for judicial contingencies	131,923	147,311	11.7%
Investments	-	-	n.m.	Deferred revenues	19,704	26,253	33.2%
PP&E	118,880	108,982	(8.3%)	Other payables	20,309	5,323	(73.8%)
Intangible assets	101,134	120,303	19.0%	<b>SHAREHOLDER EQUITY</b>	<b>945,580</b>	<b>1,093,501</b>	<b>15.6%</b>
Right of Use	524,620	500,138	(4.7%)	Paid in Capital	1,447,349	1,695,135	17.1%
				Advance for future capital increase	-	-	n.m.
				Treasury Stocks	(1,110)	(1,174)	n.m.
				Earnings reserve	79,925	-	n.m.
				Stock Option reserve	15,292	16,354	6.9%
				Other comprehensive income	2,059	(3,273)	n.m.
				Accrued profits	(597,935)	(613,541)	2.6%
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>3,278,729</b>	<b>3,338,452</b>	<b>1.8%</b>	<b>TOTAL LIABILITIES AND SE</b>	<b>3,278,729</b>	<b>3,338,452</b>	<b>1.8%</b>

n.m. - non-meaningful

## CASH FLOW STATEMENT – R\$ thousands

CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES	1T21	1T22
<b>Net Loss/income in the period</b>	<b>(53,378)</b>	<b>(77,155)</b>
<b>Adjusts in order to reconcile:</b>	-	-
Depreciation and amortization	21,868	18,085
Depreciation of operating lease - IFRS 16	47,940	50,895
Net book value of fixed asset disposal	4,361	77
Allowance for doubtful accounts	(50,275)	27,508
Adjustment to present value on receivables	(243)	(236)
Provision for inventory losses and present value adjustment	(461)	1,691
Provision for property and intangible loss	-	(330)
IFRS 16 Charges	15,252	18,503
Discount over Finance Lease	(2,091)	(79)
Stock option plan	499	(868)
Financial charges and exchange variation on financing, loans and tax liabilities	12,814	22,928
Recovery of federal taxes from fiscal neutrality	(32,737)	-
Deferred income tax and social contribution	10,903	(8,992)
	-	(11,075)
Financial Instruments	(3,410)	3,367
Provision for litigation and law suits	7,708	2,425
<b>Changes in Operating Assets</b>		
Receivables	193,630	25,520
Inventories	(188,567)	(73,695)
Recoverable taxes	(12,754)	(4,671)
Judicial deposits	4,401	(1,154)
Other receivables	19,617	(11,373)
<b>Changes in Operating Liabilities</b>		
Suppliers	3,959	(40,024)
Suppliers w/ agreement	(15,358)	(29,263)
Taxes payable	(14,004)	(23,284)
Financial Instruments	3,034	6,045
Deferred income	(4,453)	(5,060)
Salaries, provisions and social charges	575	(424)
Litigation and law suits paid	(1,269)	(1,864)
Rent payable	(13,243)	(5,102)
Other payables	(31,613)	(20,983)
<b>Cash from operating activities</b>	<b>(77,295)</b>	<b>(138,588)</b>
Income tax and social contribution paid	<b>(6,322)</b>	<b>(3,753)</b>
Interest paid	<b>(13,850)</b>	<b>(15,517)</b>
<b>Net cash generation from operating activities</b>	<b>(97,467)</b>	<b>(157,858)</b>
<b>CASH FROM INVESTING ACTIVITIES</b>	<b>(134,414)</b>	<b>(58,579)</b>
Acquisition of fixed assets	479	(7,284)
Acquisition of intangible assets	(10,727)	(16,319)
Marketable securities	(124,166)	(34,976)
<b>CASH FROM FINANCING ACTIVITIES</b>	<b>(20,713)</b>	<b>76,358</b>
New Financing - third parties	174,767	152,987
Amortization	(149,514)	(186,644)
Amortization of Finance Lease	(45,966)	(67,480)
Capital Increase	-	179,773
Expenses with share issuance	-	(2,214)
Treasury shares	-	(64)
<b>CASH AND EQUIVALENTS GENERATION</b>	<b>(252,594)</b>	<b>(140,079)</b>
<b>At the beginning of the period</b>	<b>526,932</b>	<b>261,974</b>
<b>At the end of the period</b>	<b>274,338</b>	<b>121,895</b>

## IR TEAM:

Adalberto Santos  
Renata Coutinho  
Aline Frutuoso  
Victor Caruzzo  
[dri@marisa.com.br](mailto:dri@marisa.com.br)

DISCLAIMER: The statements contained in this document related to business perspectives, operating and financial results projections, and those related to growth prospects of MARISA LOJAS SA are merely estimates and, as such, are based exclusively on the Board's expectations for the future of its business. These forecasts depend substantially on market conditions, the Brazilian economy, sector and international markets performance and, therefore, are subject to change without prior notice.

# marisa