

marisa

**RELEASE DE
RESULTADOS**

4T25 E 2025

**Videoconferência
de Resultados**

02 de abril de 2026

14H00 (Brasil)

Acesse o webcast [aqui.](#)

DESTAQUES DE 2025

**+198,6% DE EBITDA X 2024, R\$ 366,8 MILHÕES EM 2025
COM EXPANSÃO DE 15,9 P.P. NA MARGEM.**



CRESCIMENTO DE **6,5%** NA RECEITA LÍQUIDA SOBRE 2024.



AUMENTO DE **14,9%** NO LUCRO BRUTO.



GANHO DE **3,9** PONTOS PERCENTUAIS NA MARGEM BRUTA,
SAINDO DE **49,1%** PARA **53,0%**.



MELHORA DE **8,6%** NAS DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS.



EXPANSÃO DO EBITDA EM **198,6%**, QUE ACUMULOU **R\$ 366,8** MILHÕES
COM MARGEM DE **24,7%**, MELHORA DE **R\$ 244,0** MILHÕES.



ALAVANCAGEM FINANCEIRA DE **0,8X** O EBITDA DO ANO.



MAIS DE **1 MILHÃO** DE CARTÕES MARISA ATIVOS, + **14,4%**.



+11,3% DE CLIENTES ATIVAS; **+32,6%** DE CLIENTES RECORRENTES;
+13,9% DE NOVAS CLIENTES.



CRESCIMENTO DE **20** PONTOS PERCENTUAIS NO **NPS** YTD.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em 2025, a Companhia avançou de forma consistente na execução de suas prioridades estratégicas, com foco no aumento da eficiência operacional, no fortalecimento da disciplina de gestão e na melhoria contínua dos processos. Ao longo do período, foram implementadas iniciativas voltadas ao aprimoramento da governança, ao maior rigor no acompanhamento das linhas do P&L e à alocação mais eficiente de recursos, contribuindo para maior consistência e qualidade dos resultados.

A evolução observada reflete a execução de uma agenda estruturada de transformação, com ênfase na revisão dos processos comerciais, de planejamento e de gestão. Como consequência, consolidamos uma operação mais integrada, com maior agilidade na tomada de decisão e eficiência na execução, estabelecendo bases mais sólidas para sustentar crescimento com rentabilidade nos próximos ciclos.

A estratégia de colocar a Mulher no Centro das decisões permaneceu como um dos principais direcionadores do negócio. Ao longo do ano, aprofundamos o entendimento sobre perfil, comportamento e necessidades das consumidoras, o que permitiu evoluir na proposta de valor, com maior aderência aos diferentes momentos de vida, estilos e prioridades de consumo, fortalecendo o relacionamento com elas.

Como reflexo desse direcionamento, na comparação com 2024, o número de novas clientes cresceu 13,9%, a base ativa apresentou expansão de 11,3% e o volume de clientes recorrentes registrou aumento de 32,6%, indicando maior engajamento e frequência de compra.



Outro pilar estratégico relevante é o conceito de Loja com Alma, que orienta a evolução da experiência no ponto de venda, com foco em atendimento próximo, jornada simplificada e maior integração entre canais. Ao longo do período, foram realizadas melhorias relevantes na jornada de compra, intensificação dos programas de treinamento das equipes e ampliação da integração de estoques, resultando em maior disponibilidade de produtos, aumento de conveniência e evolução nos indicadores de serviço.

A tecnologia teve papel relevante na sustentação desses avanços. Foram implementadas ferramentas voltadas ao aumento da precisão do planejamento e do abastecimento, à ampliação da visibilidade operacional e ao fortalecimento da tomada de decisão baseada em dados. Essas iniciativas contribuíram para ganhos de produtividade, melhoria do nível de serviço e maior capacidade de resposta à demanda.

Os avanços ocorreram de forma integrada nos canais físicos e digitais. Seguimos investindo na evolução do aplicativo, do site e do marketplace, além de ampliar a estratégia de omnicanalidade. Iniciativas como Ship from Store e Click & Retire apresentaram crescimento de vendas de 26,0% no 4T25, comparado ao mesmo período de 2024, acompanhadas de melhora relevante na rentabilidade.

Também avançamos no redesenho dos processos de planejamento e no desenvolvimento das coleções. A combinação de análises mais aprofundadas de tendências de moda e lifestyle, maior aderência da política de preços ao perfil de consumo e comunicação mais direcionada resultou em uma proposta mais competitiva e com maior capacidade de conversão.

Esse conjunto de iniciativas se refletiu no desempenho financeiro. A receita líquida cresceu 6,5% no ano, enquanto o lucro bruto avançou 14,9%, com expansão da margem bruta para 53,0%. A disciplina na gestão de despesas, aliada aos ganhos de produtividade, impulsionaram o EBITDA para R\$ 366,8 milhões, com evolução relevante em relação ao exercício anterior.

Os resultados reforçam o avanço na geração de valor, sustentado por maior rentabilidade, melhoria da eficiência operacional e disciplina na execução. Encerramos o ano com uma estrutura mais eficiente, maior competitividade e fundamentos mais sólidos para sustentar crescimento no longo prazo.

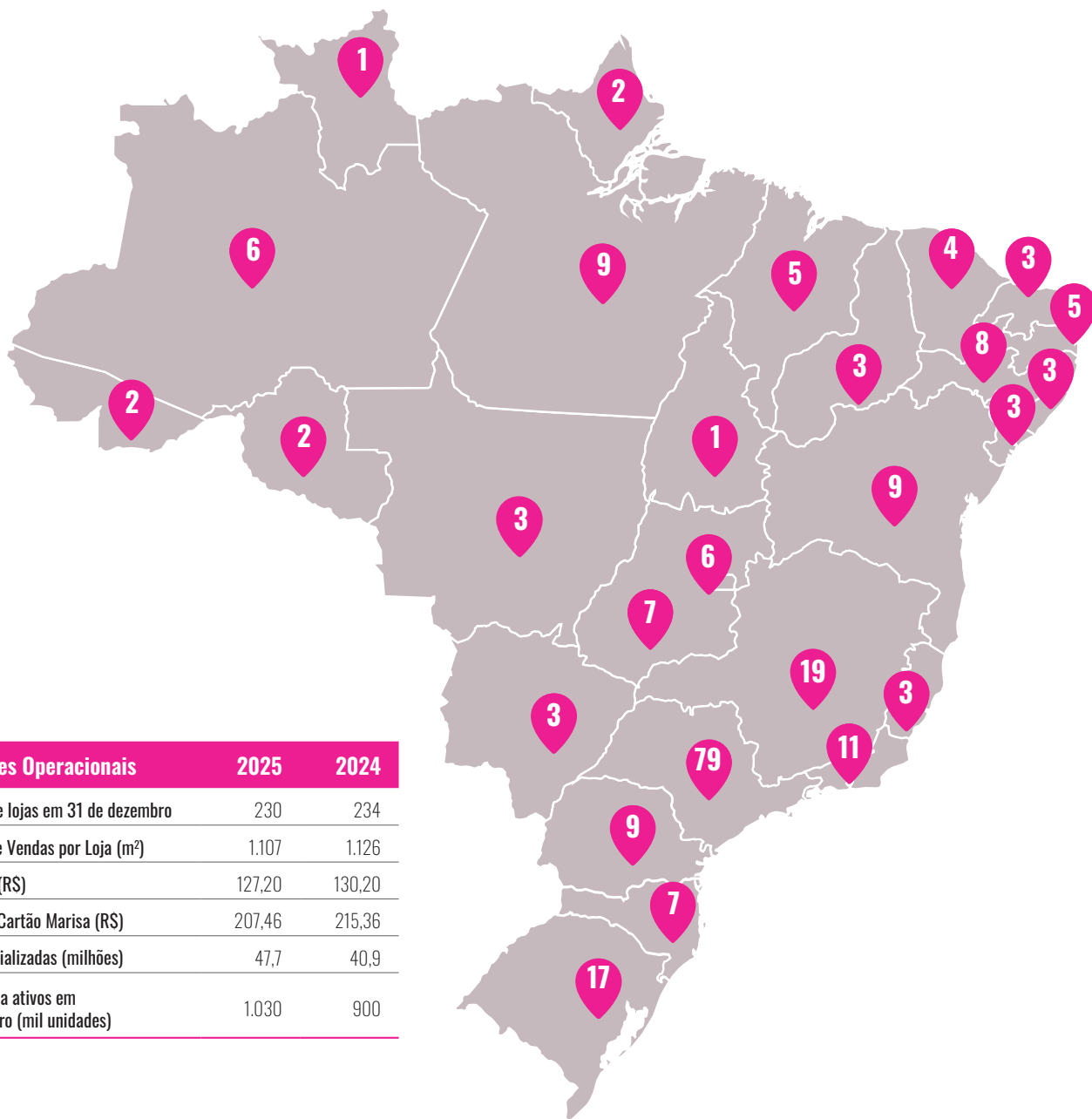
Seguimos focados na continuidade da agenda estratégica e agradecemos a confiança de clientes, colaboradores, parceiros e acionistas ao longo do período.

São Paulo, 31 de março de 2026

Edson Salles Abuchaim Garcia | Diretor-Presidente



DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS LOJAS 31/12/2025



Informações Operacionais	2025	2024
Quantidade de lojas em 31 de dezembro	230	234
Área Média de Vendas por Loja (m²)	1.107	1.126
Ticket Médio (RS)	127,20	130,20
Ticket Médio Cartão Marisa (RS)	207,46	215,36
Peças comercializadas (milhões)	47,7	40,9
Cartões Marisa ativos em 31 de dezembro (mil unidades)	1.030	900

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO CONSOLIDADO

INTRODUÇÃO

Os indicadores econômico-financeiros a seguir mostram a Marisa com margens operacionais em crescimento, uma estrutura de custos mais adequada e maior capacidade de gerar caixa, medida pelo EBITDA. Mais do que a evolução dos números, o desempenho reflete o fortalecimento do modelo de negócios e a criação de bases mais sustentáveis para os próximos ciclos de crescimento.



RESULTADOS CONSOLIDADOS

R\$ mil	4T25	4T24	Variação 4T	2025	2024	Variação 12M
RECEITA LÍQUIDA	458.090	468.360	-2,2%	1.483.225	1.392.169	6,5%
Custos das mercadorias vendidas e prestação de serviços	-209.039	-221.597	-5,7%	-697.767	-708.621	-1,5%
LUCRO BRUTO	249.051	246.763	0,9%	785.458	683.548	14,9%
Margem bruta	54,4%	52,7%	1,7 p.p.	53,0%	49,1%	3,9 p.p.
Despesas com vendas	-129.073	-127.479	1,3%	-448.450	-446.351	0,5%
Despesas gerais e administrativas	-44.554	-42.940	3,8%	-161.649	-176.951	-8,6%
Despesas com vendas, gerais e administrativas s/ Receita Líquida	37,9%	36,4%	0,6 p.p.	41,1%	44,8%	-3,9 p.p.
Despesas com depreciação e amortização	-42.173	-40.209	4,9%	-169.722	-166.383	2,0%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	-8.152	43.878	na	191.428	62.605	205,8%
RESULTADO OPERACIONAL	25.099	80.013	-68,6%	197.065	-43.532	na
Despesas financeiras	-111.790	-80.465	38,9%	-409.426	-276.077	48,3%
Receitas financeiras	16.476	20.352	-19,0%	157.978	74.351	112,5%
RESULTADO ANTES DO IR E CSSL	-70.215	19.900	na	-54.383	-245.258	-77,8%
IR e CSSL	-76	746	na	-5.599	-14.210	-60,6%
Resultado líquido da operação descontinuada	0	-14.865	na	0	-56.316	na
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	-70.291	5.781	na	-59.982	-315.784	-81,0%
EBITDA pós-IFRS 16	67.272	120.222	-44,0%	366.787	122.851	198,6%
Margem EBITDA	14,7%	25,7%	-11,0 p.p.	24,7%	8,8%	15,9 p.p.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida cresceu 6,5% em 2025 em comparação com 2024, refletindo um conjunto de ações tomadas, sendo uma delas, o fortalecimento da relação com as clientes. A centralidade nelas aumentou a capacidade de segmentação, personalização e ativação comercial, ao passo que, a integração entre CRM, dados, campanhas e o cartão Marisa fortaleceram a recorrência, a frequência e a fidelização. Como resultado, a quantidade de novas clientes cresceu 13,9%, e a de clientes recorrentes, com mais de cinco compras nos últimos 12 meses, aumentou 32,6%.

RECEITA LÍQUIDA ANUAL (R\$ milhões)



CLIENTES NOVAS



Outra ação foi a revisão dos layouts das lojas, que somada ao aprimoramento do mix regional, a capacitação das equipes, a evolução digital e a integração omnichannel elevaram a conversão e a eficiência comercial.

Adicionalmente, a ampliação da cadeia de fornecimento e a maior proximidade com os fornecedores contribuíram para a estratégia de negociação resultando no aumento da rentabilidade. Por fim, o melhor planejamento de categorias, juntamente com o redesenho da governança de produtos e do desenvolvimento

CLIENTES RECORRENTES >5



mais assertivo das novas coleções, reduziram a necessidade de remarcações em relação a 2024. Como consequência, a quantidade de peças vendidas cresceu 16,6%, refletindo a maior aderência da coleção.

No 4T25, a receita líquida apresentou leve redução, em linha com a estratégia de priorizar rentabilidade frente ao mesmo período do ano anterior, marcado por mecânicas promocionais mais agressivas e uma menor margem.

RECEITA LÍQUIDA TRIMESTRAL

(R\$ milhões)

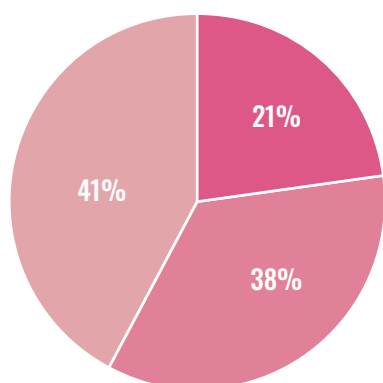


Com a estratégia de expandir para outras categorias de produtos, de modo a atender não só a demanda da mulher brasileira, mas também da sua família, reforçamos as categorias Infantil e Masculina em 2025. Como resultado, as vendas de produtos infantis cresceram 53,0% e passaram a representar 15,0% da receita líquida do ano, em comparação com 11,0% em 2024.

O aumento da participação do cartão Marisa melhorou o relacionamento e o engajamento durante a jornada de compra. Com mais de um milhão de unidades ativas no final de 2025, 14,4% a mais do que em 31/12/2024, o cartão Marisa representou 26,0% das transações.

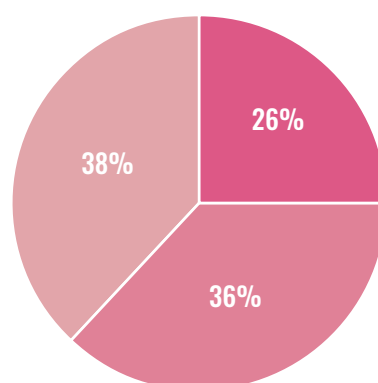
FORMAS DE PAGAMENTO

2024



FORMAS DE PAGAMENTO

2025



● Cartão Marisa ● Outros Cartões ● À Vista

m

LUCRO BRUTO E MARGEM

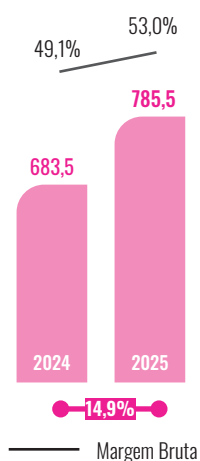
O lucro bruto cresceu 14,9% no ano, com expansão de 3,9 pontos percentuais na margem bruta, que atingiu 53,0%. No sortimento, avançamos na qualificação do portfólio, com mais precisão na composição de categorias e priorização de itens com melhor giro e rentabilidade. Esse movimento aumentou a margem bruta e reduziu a necessidade de remarcações, contribuindo para um resultado mais robusto.

Na cadeia de fornecedores, fortalecemos parcerias estratégicas, melhoramos as negociações comerciais e ampliamos as

iniciativas conjuntas de planejamento e abastecimento. A maior previsibilidade e integração ao longo da cadeia resultaram em ganhos de eficiência logística e melhor gestão de estoques, com reflexos positivos tanto nos custos quanto no capital de giro. Mesmo com aumento de 16,6% na quantidade de peças vendidas e com a inflação de 4,26% em 2025, reduzimos nosso custo dos produtos vendidos em 1,5% em relação ao apurado no ano anterior e em 5,7% no quarto trimestre o que trouxe crescimento de 1,7 pontos percentuais na margem bruta do quarto trimestre.

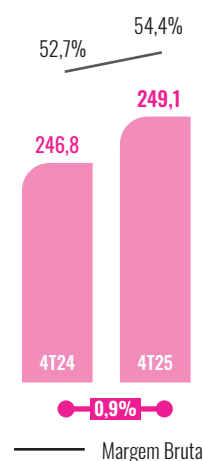
LUCRO BRUTO ANUAL

(R\$ milhões)



LUCRO BRUTO TRIMESTRAL

(R\$ milhões)



DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas tiveram uma redução no ano de 8,6% ou aproximadamente dois pontos percentuais em relação à receita. Atribuímos esse resultado à maior austeridade no controle de gastos oriundo de uma cultura

voltada para a meritocracia. Equipes mais engajadas e com clareza nas metas, trabalham com mais produtividade e responsabilidade.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS ANUAL

(R\$ milhões)



DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS TRIMESTRAL

(R\$ milhões)



OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS

A linha de outras receitas e despesas operacionais inclui efeitos relacionados, principalmente, à gestão tributária. No ano, foram contabilizados R\$ 191,4 milhões como

outras receitas operacionais líquidas, das quais 85% referem-se aos créditos tributários (R\$ 8,1 milhões de outras despesas operacionais no quarto trimestre).

EBITDA E MARGEM: PÓS- IFRS 16

R\$ mil	4T25	4T24	Variação 4T	2025	2024	Variação 12M
Resultado Líquido do período	-70.291	5.781	na	-59.982	-315.784	-81,0%
IR e CSSL	76	-746	na	5.599	14.210	-60,6%
Resultado financeiro líquido	95.314	60.113	58,6%	251.448	201.726	24,6%
Depreciação e amortização	42.173	40.209	4,9%	169.722	166.383	2,0%
Resultado Líquido da Operação Descontinuada	-	14.865	na	-	56.316	na
EBITDA pós-IFRS 16	67.272	120.222	-44,0%	366.787	122.851	198,6%
Margem EBITDA	14,7%	25,7%	-11,0 p.p.	24,7%	8,8%	15,9 p.p.

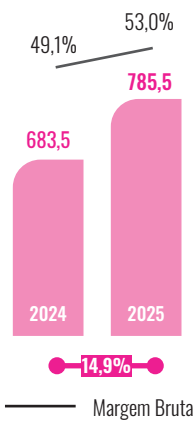
O EBITDA – um dos principais indicadores da capacidade de geração de caixa do negócio – totalizou R\$ 366,8 milhões, com margem de 24,7%, marcando a evolução de 198,6% em relação a 2024. Esse desempenho reflete o crescimento da receita; o fortalecimento da margem por meio de um sortimento mais assertivo e de uma cadeia de fornecedores mais estruturada e a maior disciplina na gestão de despesas. A evolução anual do EBITDA evidencia, portanto, a retomada da capacidade estrutural da Marisa de gerar caixa a partir de sua atividade principal, com mais eficiência e solidez. No quarto trimestre de 2025 o EBITDA somou R\$ 67,3 milhões com margem de 14,7%.

Os avanços estratégicos se refletiram de forma clara na evolução dos indicadores operacionais ao longo de 2025. Houve crescimento da receita acompanhado de um avanço mais forte do lucro bruto, com expansão consistente da margem, refletindo maior qualidade nas vendas. Ao mesmo tempo, a Companhia elevou sua eficiência operacional, com maior disciplina na gestão de despesas. Essa combinação de crescimento, ganho de margem e controle de gastos resultou em uma melhora expressiva da geração de resultados operacionais.

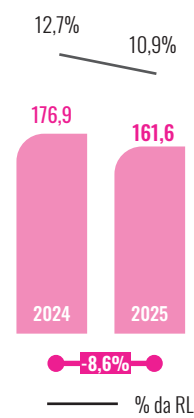
↑
RECEITA LÍQUIDA
(R\$ milhões)



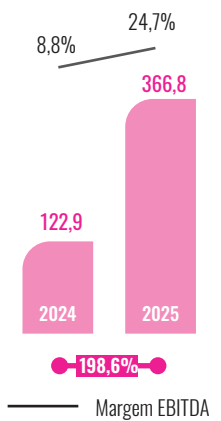
↑
LUCRO BRUTO
(R\$ milhões)



↓
DESPESAS G&A
(R\$ milhões)



↑
EBITDA
(R\$ milhões)



RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mil	4T25	4T24	Variação 4T	2025	2024	Variação 12M
Despesas Financeiras	-111.790	-80.465	38,9%	-409.426	-276.077	48,3%
Receitas Financeiras	16.476	20.352	-19,0%	157.978	74.351	112,5%
Resultado Financeiro	-95.314	-60.113	58,6%	-251.448	-201.726	24,6%

As despesas financeiras do ano aumentaram em comparação a 2024, acompanhando a elevação do saldo de empréstimos e financiamentos. O aumento do endividamento esteve diretamente ligado ao financiamento das iniciativas estratégicas realizadas no período, como investimentos em lojas, campanhas de marketing e capital de giro voltado ao fortalecimento da operação. Trata-

se, portanto, de um endividamento com o objetivo de expandir e manter o crescimento, complementando a geração de caixa. No lado das receitas financeiras, houve redução no quarto trimestre. O aumento no ano foi devido ao reconhecimento de créditos tributários que geraram uma variação monetária positiva.

RESULTADO LÍQUIDO

Os melhores resultados operacionais proporcionaram queda de 81,0% no resultado líquido negativo de 2025 comparado a 2024. O resultado de 2025 ainda refletiu o impacto das despesas financeiras ligadas à estrutura de

capital. Conforme demonstramos a seguir, a alavancagem continua adequada ao nível de EBITDA de 2025, evidenciando a força da estrutura atual e a capacidade de manter o crescimento de forma responsável.

DÍVIDA LÍQUIDA

R\$ Mil	31/12/2025	31/12/2024
(+) Empréstimos, Financiamentos (CP e LP)	337.171	123.168
(-) Caixa e títulos e valores mobiliários	59.857	93.504
(=) Dívida Líquida	277.314	29.664
Dívida Líquida/EBITDA dos últimos 12 meses	0,8x	0,2x

O aumento da dívida em 2025 esteve diretamente ligado ao crescimento da Companhia. Como o Caixa gerado pelas atividades operacionais no período não foi suficiente para suportar integralmente a implementação simultânea de todos os projetos estratégicos, buscamos recursos financeiros no mercado. Em todas as contratações, atuamos com foco na

otimização do custo de capital. Buscamos condições comerciais mais eficientes nas instituições financeiras e preservamos a boa gestão do perfil de vencimentos. Mesmo com o aumento da dívida líquida no período, encerramos o exercício com a alavancagem de 0,8x Dívida Líquida/EBITDA anual. Esse nível está de acordo com a solidez financeira e a capacidade operacional de gerar caixa.

CAPEX

R\$ Milhões	4T25	4T24	2025	2024
Ampliação e Reformas	2,1	0,6	6,4	5,5
Tecnologia da Informação	5,4	0,2	10,9	10,2
Operações	0,4	-	1,6	-
Total	7,9	0,8	18,9	15,7

Os investimentos em Capex em 2025 totalizaram R\$ 18,9 milhões, com aceleração no quarto trimestre, quando investimos R\$ 7,9 milhões. Os desembolsos com ampliação e reformas foram utilizados para modernizar as lojas. A tecnologia da informação recebeu os maiores investimentos, apoiando a plataforma analítica de sortimento, a integração da cadeia de suprimentos, a evolução do CRM e

a personalização da jornada. Também apoiou iniciativas como o autoatendimento, o Clique & Retire e melhorias na infraestrutura digital das lojas. Os gastos com as operações se concentraram na eficiência logística, além da gestão da distribuição e reposição. Isso aumentou a precisão do estoque, a integração com os fornecedores e a produtividade operacional.

Balanços Patrimoniais Consolidados

R\$ mil - ATIVO	31/12/2025	31/12/2024
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	47.990	92.052
Contas a receber de clientes	58.595	29.793
Estoques	259.732	260.101
Tributos a recuperar	157.240	95.445
Outros créditos	41.616	24.631
Ativos de operação descontinuada	-	74.480
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	565.173	576.502
NÃO CIRCULANTE		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	55.802	60.765
Tributos a recuperar	887.255	675.941
Depósitos judiciais	48.353	39.467
Títulos e valores mobiliários	11.867	1.452
Outros créditos	10.036	10.133
Imobilizado	43.671	56.770
Intangível	33.556	37.435
Ativo de direito de uso	401.100	445.793
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	1.491.640	1.327.756
TOTAL DO ATIVO	2.056.813	1.904.258

R\$ mil- PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2025	31/12/2024
CIRCULANTE		
Empréstimos, financiamentos e debêntures	198.773	118.826
Fornecedores	268.589	311.298
Salários, provisões e contribuições sociais	62.988	46.353
Tributos a recolher e parcelamentos	161.209	165.979
Imposto de renda e contribuição social a pagar	44	14
Partes relacionadas	-	490
Aluguéis, condomínios e fundo de promoção a pagar	19.293	19.732
Receitas diferidas	4.949	6.263
Arrendamentos a pagar	98.755	107.506
Outras obrigações	58.374	43.001
Passivo de operação descontinuada	-	65.418
Fornecedores convênio	52.961	-
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	925.935	884.880
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos, financiamentos e debêntures	138.398	4.342
Arrendamentos a pagar	369.657	408.461
Provisão para litígios e demandas judiciais	166.314	129.979
Receitas diferidas	95.043	115.746
Tributos a recolher e parcelamentos	125.717	75.323
Outras obrigações	11.592	919
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	906.721	734.770
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	2.312.159	2.312.074
Lucros (prejuízos) acumulados	-2.092.805	-2.032.823
Reserva de opções de ações	8.018	6.599
Outros resultados abrangentes	-1.123	-
Ações em tesouraria	-2.092	-1.242
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	224.157	284.608
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.056.813	1.904.258

Demonstrações dos Resultados Consolidados

R\$ mil	4T25	4T24	Variação 4T	2025	2024	Variação 12M
RECEITA LÍQUIDA	458.090	468.360	-2,2%	1.483.225	1.392.169	6,5%
Custos das mercadorias vendidas e prestação de serviços	-209.039	-221.597	-5,7%	-697.767	-708.621	-1,5%
LUCRO BRUTO	249.051	246.763	0,9%	785.458	683.548	14,9%
Margem bruta	54,4%	52,7%	1,7 p.p.	53,0%	49,1%	3,9 p.p.
Despesas com vendas	-129.073	-127.479	1,3%	-448.450	-446.351	0,5%
Despesas gerais e administrativas	-44.554	-42.940	3,8%	-161.649	-176.951	-8,6%
Despesas com vendas, gerais e administrativas s/ Receita líquida	37,9%	36,4%	0,6 p.p.	41,1%	44,8%	-3,9 p.p.
Despesas com depreciação e amortização	-42.173	-40.209	4,9%	-169.722	-166.383	2,0%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	-8.152	43.878	na	191.428	62.605	205,8%
RESULTADO OPERACIONAL	25.099	80.013	-68,6%	197.065	-43.532	na
Despesas financeiras	-111.790	-80.465	38,9%	-409.426	-276.077	48,3%
Receitas financeiras	16.476	20.352	-19,0%	157.978	74.351	112,5%
RESULTADO ANTES DO IR E CSSL	-70.215	19.900	na	-54.383	-245.258	-77,8%
IR E CSSL	-76	746	na	-5.599	-14.210	-60,6%
Resultado líquido da operação descontinuada	0	-14.865	na	0	-56.316	na
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	-70.291	5.781	na	-59.982	-315.784	-81,0%
EBITDA pós-IFRS 16	67.272	120.222	-44,0%	366.787	122.851	198,6%
Margem EBITDA	14,7%	25,7%	-11,0 p.p.	24,7%	8,8%	15,9 p.p.

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidados

R\$ mil	2025	2024
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado líquido do período	-59.982	-315.784
Ajustes para reconciliar resultado líquido com o caixa gerado pelas operações		
Depreciação e amortização	26.954	38.764
Depreciação do ativo de direito de uso	120.477	127.817
Custo residual do ativo imobilizado e intangível baixado	7.060	70
Perdas para crédito de liquidação duvidosa	-	75.136
Ajuste a valor presente sobre contas a receber de clientes	-	-1.431
Provisão para perdas dos estoques e AVP	6.039	16.253
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	86.919	83.166
Custo residual de contratos de arrendamento encerrados	-16.992	-
Plano de opção de compra de ações (stock options)	1.419	-17.221
Encargos financ. e variação cambial s/ saldos de empréstimos, financiamentos, debêntures e mútuos	46.922	76.903
Recuperação de PIS e Cofins sobre as verbas de marketing	-22.398	-
Recuperação Pis/Cofins s/ devoluções e gross up na exclusão do ICMS da base de cálculo do Pis/Cofins	-137.470	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	4.963	14.468
Imposto de renda e contribuição social recuperados	-38.275	-
Provisão para litígios e demandas judiciais	45.874	14.787
(Aumento) redução nos ativos operacionais:		
Contas a receber de clientes	-28.802	317.690
Estoques	-5.670	-130.754
Tributos a recuperar	-28.473	-26.016
Partes relacionadas (ativo)	-	4.848
Depósitos judiciais	-8.886	109.370
Outros créditos	-16.888	18.929

R\$ mil	2025	2024
Aumento (redução) nos passivos operacionais:		
Fornecedores	-42.709	-196.258
Outras obrigações - risco sacado	52.961	-
Tributos a recolher e parcelamentos	35.039	162.012
Receita diferida	-22.017	47.658
Salários, provisões e encargos sociais	16.635	-3.656
Partes relacionadas (passivo)	-	-27.907
Provisão para litígios e demandas judiciais	-34.259	-154.631
Aluguéis, condomínio e fundo de promoção a pagar	-439	-3.892
Outras obrigações	22.337	-144.900
Juros pagos	-20.520	-166.150
Caixa gerado pelas atividades operacionais	-10.134	-80.729
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aquisição de imobilizado	-2.645	-7.425
Aquisição de ativo intangível	-14.391	-1.173
Títulos e valores mobiliários	-10.415	5.796
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	-27.451	-2.802
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Captação de empréstimos e financiamentos	274.855	540.004
Amortização de empréstimos e financiamentos	-87.254	-926.875
Amortização do passivo de arrendamento	-193.266	-200.295
Ações em tesouraria	-850	-
Aumento do capital social	85	617.146
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	-6.477	29.980
Saldo de caixa e equivalentes de caixa em 1/1/2025	92.052	195.505
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	-44.062	-53.551
Saldo de caixa e equivalentes de caixa em 31/12/2025	47.990	141.954

marisa

Muito mais do que uma das maiores redes de moda feminina do Brasil, somos uma Empresa em transformação, com o objetivo claro de realizar sonhos e fortalecer conquistas. Nosso compromisso é com a mulher brasileira — que é a protagonista da nossa história — e com sua família. Oferecemos moda acessível, atual e com significado. Desde 1948, quando Bernardo Goldfarb começou essa trajetória, continuamos evoluindo com ousadia, simplicidade e atitude de dona. Hoje, reafirmamos nossa missão: ser próximos e íntimos da mulher, oferecendo acesso à moda a ela e sua família, com um bom custo-benefício, como e onde ela quiser.

Nosso foco estratégico coloca a mulher no centro de tudo o que fazemos. Isso se reflete em uma variedade que atende melhor aos seus desejos, em uma apresentação visual mais acolhedora e em soluções que vão além da moda, como produtos financeiros que aumentam o acesso ao crédito e iniciativas voltadas ao bem-estar e à saúde. Com um portfólio que atende também ao público masculino e infantil, queremos ser a primeira opção de acesso à moda para a mulher brasileira e sua família.

Investimos continuamente em tecnologia e inovação por meio de ferramentas que tornam a experiência de compra mais rápida, integrada e conveniente. Nossos valores — Mulher no Centro, Acolhimento, Integração, Respeito, Simplicidade e Atitude de Dona — sustentam cada decisão, cada coleção e cada interação. Estamos construindo, com consistência e paixão, uma marca que representa, acolhe e empodera. Uma marca que entende que a moda é uma ferramenta de expressão, autoestima e conquista.



marisa

Relações com Investidores

Edson Salles Abuchaim Garcia

CEO e Diretor de Relações com Investidores

Adilvo Alves de Souza Jr

CFO

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

Marisa nas redes sociais

