

Dados de Negociação AMAR3 em 31/mar/13:

Preço por ação:
R\$ 30,10
Número de ações:
185.448.891

Valor de mercado:
R\$ 5.582 milhões

Teleconferência de Resultados do 1T13:

Data: 30/abr/13
Horário: 12:30 (Brasília)
/ 11:30 (ET)

Telefones para contato:
Português:
+55 (11) 3728-5971
Inglês:
+1 (516) 300-1066

Código de Acesso:
Marisa

O áudio da
teleconferência será
transmitido ao vivo pela
internet, acompanhado
da apresentação de
slides disponível no
nosso website.
www.marisa.com.br/ri

Equipe de Relações com Investidores:

Paulo Borsatto
CFO e DRI

Francisco Bianchi
Gerente de RI

Gabriel Succar
Analista de RI

Rafael Gasques

+55 11 2109 3121/ 6269
dri@marisa.com.br

São Paulo, 29 de abril de 2013 – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (BM&FBOVESPA: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), maior varejista de moda feminina e íntima do Brasil com foco na Classe C, anuncia os resultados do 1º trimestre de 2013 (1T13). As informações da Companhia, exceto quando indicado, têm como base números consolidados, em milhões de reais, conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS). As comparações apresentadas referem-se ao 1T13 em relação ao 1T12.

Marisa – Receita Líquida cresce 21% e EBITDA 34% no primeiro de trimestre de 2013

- Crescimento de 12,8% nas vendas em lojas comparáveis e 20,9% nas vendas totais
- Ganho na margem bruta consolidada de 1,5 p.p.
- Acréscimo de 33,9% do EBITDA consolidado
- Abertura de 3 lojas no 1T13
- Projeto Mais por m²
 - Introdução do setor de Calçados em mais 62 lojas no final de março, totalizando 264 lojas
- Projeto Mais pela Margem
 - Aumento de 2,5 p.p na margem Bruta de Varejo

Destaques Operacionais e Financeiros

(R\$ mm, exceto dados operacionais)

	1T13	1T12	% Var.
Destaques Operacionais			
Número Total de Lojas - final do período	371	336	10,4%
Área de Vendas ('000 m ²) - final do período	382,1	346,4	10,3%
Área de Vendas ('000 m ²) - média do período	380,9	346,4	9,9%
Crescimento Receita Líquida Varejo - mesmas lojas ⁽¹⁾	12,8%	2,0%	10,8 p.p.
Crescimento Receita Líquida Varejo - todas as lojas	19,2%	8,4%	10,8 p.p.
Despesas SG&A Varejo / Área de Vendas (R\$/m ²)	586,46	535,16	9,6%
Cartão Private Label (2)			
Contas aptas (mil contas)	7.883,7	7.563,1	4,2%
Contas ativas (mil contas)	2.590,7	2.273,7	13,9%
Cartão Co-Branded (2)			
Contas aptas (mil contas)	956,2	914,3	4,6%
Contas ativas (mil contas)	738,2	646,2	14,2%
Destaques Financeiros Consolidados			
Receita Líquida	628,7	519,9	20,9%
Resultado Operacional (EBITDA)	71,2	53,2	33,9%
Varejo	11,6	10,3	13,1%
Cartões Marisa	42,1	35,8	17,6%
SAX	17,5	7,1	146,5%
Margem EBITDA / Receita Líquida	11,3%	10,2%	1,1 p.p.
Margem EBITDA / Receita Líquida Varejo	14,7%	13,1%	1,6 p.p.
Lucro Líquido	8,7	0,4	2165,8%

Notas:

1) Lojas que têm mais de 13 meses de operação.

2) Contas Aptas: número total de CPFs registrados, excluídos os cancelados e bloqueados. No caso do Private Label, Contas Ativas são aquelas que realizaram compras na Marisa nos últimos seis meses. No caso do Co-Branded, Contas Ativas são aquelas que possuem saldo devedor no mês. Em média cada Conta Apta do Private Label contém 1,33 cartões (considerando o titular mais cartões adicionais), e 1,16 no caso do Co-Branded.

Atualizações Sobre Nossos Projetos para 2013

Expansão Geográfica - Abertura de Lojas

Em relação ao nosso plano de abertura de lojas, mantemos nossas projeções iniciais de 51 novas lojas em 2013.

Foram abertas 3 novas lojas no 1T13. Até março, aumentamos nossa área de vendas em 2.448 m² e encerramos o trimestre com 371 lojas, ou 382,1 mil m² de área de vendas. Vale destacar que em abril abrimos mais 3 lojas, o que representa aumento da área de vendas em 2.981 m². Abaixo, segue a lista das inaugurações do 1T13:

- Centro de Guarapuava, PR, formato Marisa Ampliada
- Centro de Lauro de Freitas, BA, formato Marisa Ampliada
- Centro de Toledo, PR, formato Marisa Feminina

Projeto Mais por m²

Introdução de Setor de Calçados nas nossas Lojas

No 1T13, incluímos o setor de calçados em mais 59 lojas existentes e em 3 novas lojas que foram inauguradas, totalizando, ao final do 1T13, 264 lojas mais a loja virtual com o setor de calçados. Destas 59 lojas, 56 tiveram seu lay-out alterado a partir da introdução da nova coleção outono-inverno. Desta forma, esperamos resultados mais sólidos a partir dos próximos trimestres.

Elevaremos para 363 o número de lojas com o setor de Calçados até dezembro de 2013, considerando que 45 lojas das 48 novas lojas que ainda serão abertas ao longo de 2013 terão o setor de Calçados.

Projeto Mais pela Margem

No final de 2012, iniciamos nosso programa para recuperação da Margem Bruta de Varejo. Desta forma, focamos na revisão da cadeia de suprimentos, na gestão de estoques e na gestão de logística.

Varejo

Receita Líquida: a receita líquida cresceu 19,2%, alcançando R\$ 483,7 milhões. No conceito mesmas lojas, a receita líquida apresentou aumento de 12,8%.

Este desempenho é explicado pelas estratégias acertadas que a Companhia realizou recentemente com destaque para: (i) acerto no lançamento da coleção Outono-Inverno no final de fevereiro, o que pode ser constatado a partir do aumento de peças vendidas em 6,4%; (ii) a assertividade na estratégia da campanha de introdução dos novos setores, sendo 62 lojas com o setor de calçados no trimestre e que deve contribuir efetivamente para as vendas a partir dos próximos trimestres; (iii) alteração do mix com adição de produtos de maior valor agregado, elevando o preço médio em 10,2%; (iv) às vendas do setor feminino, que mesmo ao excluirmos a categoria Calçados, apresentou forte crescimento (13,4%); e (v) às vendas dos setores infantil e masculino, que mesmo com a estratégia de redução da área média de vendas apresentaram aumento de 5,1% e 12,4% respectivamente.

Destaques Varejo (R\$ mm)	1T13	1T12	% Var.
Destaques Operacionais			
Crescimento Mesmas Lojas	12,8%	2,0%	10,8 p.p.
Crescimento Todas Lojas	19,2%	8,4%	10,8 p.p.
Despesas SG&A / Área de Vendas (R\$/m ²)	586,5	535,2	9,6%
Resultado Financeiro			
Receita Líquida	483,7	405,9	19,2%
Custo de Mercadorias	(247,7)	(217,9)	13,7%
Lucro Bruto	236,1	188,1	25,5%
Despesa com Vendas	(194,0)	(159,6)	21,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(29,3)	(25,8)	13,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	7,6	-114,6%
Resultado Operacional (EBITDA)	11,6	10,3	13,1%
Margens Operacionais			
Custo de Mercadorias	-51,2%	-53,7%	
Lucro Bruto	48,8%	46,3%	2,5 p.p.
Despesa com Vendas	-40,1%	-39,3%	-0,8 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-6,1%	-6,3%	0,3 p.p.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-0,2%	1,9%	-2,1 p.p.
Resultado Operacional (EBITDA)	2,4%	2,5%	-0,1 p.p.

Custo de Mercadorias Vendidas: o custo de mercadorias vendidas subiu 13,7%, atingindo R\$ 247,7 milhões. Esse aumento é decorrente (i) do aumento do volume de peças vendidas; (ii) da inflação do período e; (iii) da alteração do mix de produtos vendidos.

Lucro Bruto: o lucro bruto cresceu 25,5%, totalizando R\$ 236,1 milhões e a margem bruta aumentou 2,5 p.p. em relação ao 1T12, o que já representa resposta aos esforços do Projeto Mais pela Margem.

Esse aumento também está associado (i) ao acerto das coleções (ii) à gestão equilibrada dos estoques que mitiga os efeitos da liquidação da coleção Verão no início do 1T13; e (iii) às vendas continuamente mais fortes quando comparadas às vendas do 1T12.

Despesas com Vendas: as despesas com vendas cresceram 21,6%, alcançando R\$ 194,0 milhões, superior ao crescimento de 19,2% em receitas de vendas de varejo e superior ao crescimento de área médio mais a inflação do período (9,9% e 6,56%, respectivamente).

Vale destacar que as despesas pré-operacionais para a abertura de 3 lojas no 1T13 e de 13 lojas no 2T13 (comparada com a abertura de 5 novas lojas no 1S12) e o desenvolvimento do Projeto de Vendas Diretas tiveram impacto de R\$ 7,9 milhões. Destacamos ainda que elevamos os investimentos com marketing em 136,8% para a liquidação da coleção Verão e para o lançamento da coleção Outono-Inverno.

Como percentual da receita líquida, as despesas com vendas aumentaram em 0,8 p.p. Excluindo os efeitos das despesas pré-operacionais e com o projeto das Vendas Diretas, as despesas com vendas teriam sido reduzidas em 0,3 p.p. de 38,8% no 1T12 para 38,5% no 1T13.

Em relação à área média de vendas, as Despesas com Vendas aumentaram 10,6% e ficaram em R\$ 509,49 por m², contra R\$ 460,75 por m² no 1T12. Ao excluir os efeitos acima mencionados, as Despesas com Vendas por m² teriam aumentado em 7,4%.

Despesas Gerais e Administrativas: as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$ 29,3 milhões, aumento de 13,7%. Como percentual da receita líquida de varejo, caíram 0,2 p.p. e atingiram 6,1%. Vale notar que tivemos despesas não recorrentes de R\$ 1,1 milhão no período.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais: as outras despesas operacionais foram de R\$ 1,1 milhão, equivalentes a 0,2% da receita líquida de varejo, frente a outras receitas operacionais no 1T12 de R\$ 7,6 milhões, deve-se ao registro em 2012 de créditos tributários de R\$2,3 milhões e ao recebimento no 1T12 de R\$4,4 milhões referentes à indenização recebida.

Resultado Operacional (EBITDA): o resultado operacional cresceu 13,1%, atingindo R\$ 11,6 milhões e a margem EBITDA caiu 0,1 p.p., para 2,4%. Essa redução é resultado da combinação dos fatores explicados anteriormente, do aumento das vendas, do ganho de margem bruta e do aumento pontual das despesas com Vendas e Gerais e Administrativas como percentual da receita líquida.

Cartões Marisa – Indicadores Operacionais e Financeiros

Base de Contas

Base de Contas (mil contas)	Private Label		Co-Branded		Total	
	Aptas	Ativas	Aptas	Ativas	Aptas	Ativas
1T10	6.272,9	2.252,4	720,9	354,5	6.993,8	2.606,9
2T10	6.491,6	2.064,7	862,1	409,0	7.353,7	2.473,7
3T10	6.723,8	2.183,9	818,3	477,1	7.542,1	2.661,0
4T10	7.156,0	2.375,0	976,5	539,5	8.132,5	2.914,5
1T11	7.199,9	2.323,2	1.068,2	534,5	8.268,1	2.857,7
2T11	7.471,3	2.121,3	1.189,2	577,6	8.660,5	2.698,9
3T11	7.654,6	2.051,3	949,2	596,4	8.603,8	2.647,7
4T11	7.992,6	2.179,3	871,4	617,0	8.864,0	2.796,4
1T12	7.563,1	2.273,7	914,3	646,2	8.477,4	2.919,8
2T12	8.240,0	2.211,2	888,1	654,7	9.128,2	2.865,9
3T12	8.302,2	2.391,2	902,1	669,1	9.204,4	3.060,3
4T12	8.735,9	2.562,1	964,7	730,6	9.700,6	3.292,7
1T13	7.883,7	2.590,7	956,2	738,2	8.839,9	3.328,9

Nota: Contas Aptas: número total de CPFs registrados, excluídos os cancelados e bloqueados. No caso do Private Label, Contas Ativas são aquelas que realizaram compras na Marisa nos últimos seis meses. No caso do Co-Branded, Contas Ativas são aquelas que possuem saldo devedor no mês. Em média cada Conta Apta do Private Label contém 1,33 cartões (considerando o titular mais cartões adicionais), e 1,16 no caso do Co-Branded.

Fechamos o trimestre com 7,8 milhões de contas aptas e 2,6 milhões de contas ativas no cartão Private Label, o que representa crescimento de 4,2% no número de contas aptas e de 13,9% no número de contas ativas.

No caso do Co-Branded, fechamos o trimestre com 956 mil contas aptas e 738 mil contas ativas, o que representa aumento de 4,6% no número de contas aptas, e crescimento de 14,2% no número de contas ativas.

Considerando o total de contas ativas (Private Label e Co-Branded), observamos crescimento de 14,0%. Isso reflete a o crescimento da atividade do varejo, da demanda por crédito e também os efeitos do programa de fidelização (Programa Amiga) lançado no 2S2011.

Vendas por meio dos Cartões Marisa

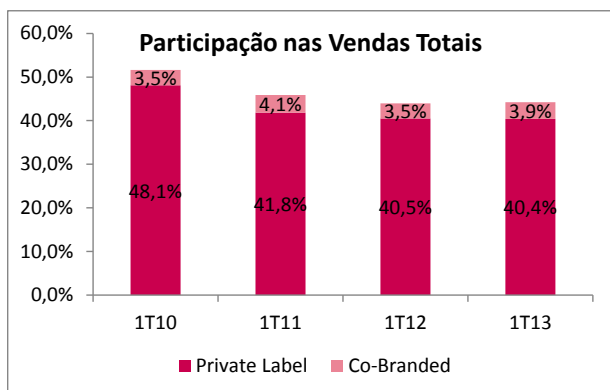
A participação dos Cartões Marisa no total das vendas foi de 44,2%, ganho de 0,2 p.p. em relação ao 1T12.

A tendência de recuperação de participação dos Cartões Marisa nas vendas tem contribuído adicionalmente aos nossos resultados. Acreditamos que esta retomada seja consequência dos efeitos positivos do nosso programa de fidelização de clientes "Programa Amiga"; dos esforços em comunicação dirigida realizados a partir do 2T12 e das melhorias implementadas no Private Label.

	Meios de Pagamento - % das Vendas Totais			Total	Outros Meios de Pagamento
	(%)	Private Label	Co-Branded		
1T10	48,1%	3,5%	51,6%	48,4%	
2T10	49,5%	3,8%	53,3%	46,7%	
3T10	47,2%	4,0%	51,2%	48,8%	
4T10	45,6%	4,2%	49,7%	50,3%	
1T11	41,8%	4,1%	45,9%	54,1%	
2T11	44,5%	4,4%	48,9%	51,1%	
3T11	42,5%	4,6%	47,1%	52,9%	
4T11	41,2%	4,1%	45,4%	54,6%	
1T12	40,5%	3,5%	44,0%	56,0%	
2T12	45,0%	4,0%	49,0%	51,0%	
3T12	43,6%	4,0%	47,6%	52,4%	
4T12	42,1%	3,9%	46,1%	53,9%	
1T13	40,4%	3,9%	44,2%	55,8%	

Programa Amiga: lançamos ao longo do segundo semestre de 2011 nosso programa de relacionamento e fidelização de clientes, o Programa Amiga. Trata-se de um programa de relacionamento com objetivo de aumentar as taxas de captação e utilização dos Cartões Marisa, além de incentivar o desempenho de vendas do varejo, via principalmente aumento da frequência de compra de nossos clientes.

A base de clientes cadastrados no Programa Amiga já chega a 3,0 milhões de clientes aptos e 2,2 milhões de clientes ativos, e aumentou as vendas do cartão Marisa em 7,0%.



Vendas com Juros por meio dos Cartões Marisa

Vendas com Juros (%)	Private Label	Co-Branded
1T10	19,3%	13,5%
2T10	20,3%	13,5%
3T10	18,0%	12,5%
4T10	25,2%	19,6%
1T11	20,3%	14,3%
2T11	21,5%	16,5%
3T11	19,3%	14,2%
4T11	23,6%	17,6%
1T12	19,0%	12,4%
2T12	18,1%	13,9%
3T12	18,8%	12,3%
4T12	23,0%	13,2%
1T13	19,8%	12,2%

Ticket Médio

Ticket Médio (R\$)	Private Label	Co-Branded	Marisa
1T10	89,00	83,35	62,24
2T10	102,15	97,19	72,02
3T10	95,03	91,21	66,48
4T10	108,81	106,51	74,58
1T11	93,27	91,52	67,34
2T11	110,84	104,74	79,66
3T11	102,22	100,62	71,75
4T11	111,14	100,78	77,17
1T12	96,64	101,75	70,94
2T12	116,79	113,97	86,27
3T12	110,93	109,08	80,29
4T12	120,19	121,64	85,44
1T13	105,80	112,75	77,44

Perfil da Carteira de Recebíveis – Private Label

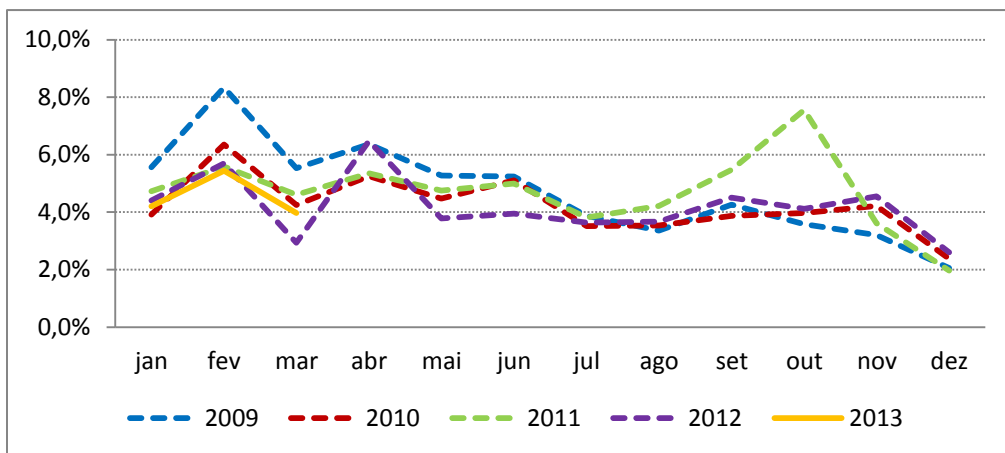
A carteira de recebíveis apresentou crescimento de 21,5%, totalizando R\$ 537,4 milhões. O crescimento da carteira reflete a recuperação da atividade de varejo, combinada com a recuperação da participação do cartão Private Label nas vendas.

Em relação à inadimplência, notamos aumento de 0,1 p.p. na parcela em atraso sobre o total da carteira, em linha com o aumento da carteira. A carteira vencida com mais de 90 dias totalizou R\$ 50,3 milhões frente aos R\$ 43,2 milhões apresentados em março de 2012.

Private Label

(R\$ mm)	1T13	%Total	1T12	%Total	%Var
Em dia:	319,5	59,5%	263,5	59,6%	21,3%
Vencidas:	217,9	40,5%	178,8	40,4%	21,9%
1 a 30 dias	100,4	18,7%	79,7	18,0%	26,0%
31 a 60 dias	34,0	6,3%	28,7	6,5%	18,5%
61 a 90 dias	33,2	6,2%	27,2	6,1%	22,1%
91 a 120 dias	18,8	3,5%	16,7	3,8%	12,6%
121 a 150 dias	15,4	2,9%	12,1	2,7%	27,3%
151 a 180 dias	16,1	3,0%	14,4	3,3%	11,8%
Total	537,4	100,0%	442,3	100,0%	21,5%

Índice de Eficiência de Cobrança – EFICC* – Private Label



Além disso, analisando o EFICC como indicador antecedente de potencial inadimplência futura, notamos níveis de inadimplência em patamares normalizados.

Nota: Percentual de valores que estavam em dia há 6 meses e que chegaram a 180 dias de atraso nos respectivos meses

SAX Empréstimos Pessoais – Indicadores Operacionais e Financeiros

Perfil da Carteira de Recebíveis – SAX

A carteira de recebíveis da SAX cresceu 83,3%, alcançando R\$ 121,0 milhões.

O crescimento está associado à maturação dessa unidade de negócios, fomentada pelo aumento das concessões de empréstimos para clientes da base do Cartão Marisa que são pré-aprovados pela SAX.

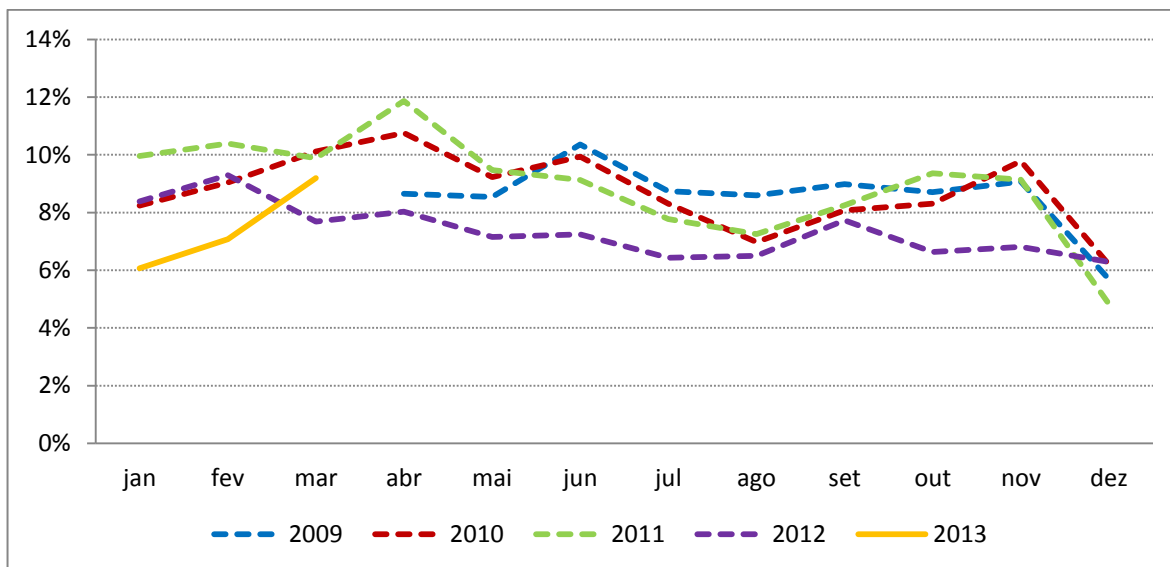
No início de 2012, automatizamos processos de avaliação e etapas o que nos levou à redução das despesas, à simplificação dos processos e maior precisão na concessão de crédito, o que têm nos auxiliado na redução da inadimplência e no conhecimento do perfil dos nossos clientes.

Desta forma, apresentamos aumento de 99,0% no volume concedido e decorrente do aumento de 27,1% volume de contratos e de 56,6% no ticket médio, pela melhoria do perfil do cliente.

SAX (R\$ mm)	1T13	%Total	1T12	%Total	%Var
Em dia:	91,7	75,8%	46,7	70,8%	96,4%
Vencidas:	29,3	24,2%	19,3	29,2%	51,8%
1 a 30 dias	6,8	5,6%	3,9	5,9%	74,4%
31 a 60 dias	4,0	3,3%	2,4	3,6%	66,7%
61 a 90 dias	3,2	2,6%	2,1	3,2%	52,4%
91 a 120 dias	3,0	2,5%	1,9	2,9%	57,9%
121 a 150 dias	2,7	2,2%	1,9	2,9%	42,1%
151 a 180 dias	2,4	2,0%	1,7	2,6%	41,2%
181 a 240 dias	3,9	3,2%	2,8	4,2%	39,3%
241 a 300 dias	2,3	1,9%	1,8	2,7%	27,8%
301 a 360 dias	1,0	0,8%	0,8	1,2%	25,0%
Total	121,0	100,0%	66,0	100,0%	83,3%

Índice de Eficiência de Cobrança – EFICC* – SAX

Em relação à inadimplência, analisando o EFICC como indicador antecedente de potencial inadimplência futura, notamos níveis de inadimplência em patamares normalizados.



*Nota: Percentual de valores que estavam em dia há 6 meses e que chegaram a 180 dias de atraso nos respectivos meses

Produtos e Serviços Financeiros

Considerações iniciais: propomos a seguir agrupamento mais simplificado para análise econômica dos resultados da nossa divisão de Produtos e Serviços Financeiros, que inclui o Cartão Private Label, o Cartão Co-Branded e a SAX Empréstimos Pessoais.

Para fins de consistência, apresentamos no apêndice desse documento as informações abertas nas linhas conforme vinham sendo publicadas anteriormente. Cabe destacar que essa mudança no formato da apresentação do resultado limita-se às divulgações para fins desse relatório de desempenho e não tem nenhum impacto nas informações trimestrais e demonstrações financeiras anuais arquivadas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mm)	1T13	1T12	%Var
Cartão Private Label			
Receita de Interm. Financeira Liq. do Custo de Funding	70,3	61,1	15,1%
Receita de Tarifas, Seguros	29,9	19,8	50,7%
Outros	(7,8)	(0,7)	n/a
Resultado Líquido da Inadimplência	(39,2)	(29,6)	32,3%
Custos e Despesas Operacionais	(28,5)	(27,9)	2,1%
Resultado Operacional Private Label (A)	24,7	22,7	9,0%
Cartão Co-Branded			
Acordo de exclusividade	3,0	3,0	0,0%
Receita de comissão	1,7	1,7	2,1%
Resultado da operação (50%)	12,7	8,5	49,9%
Resultado Operacional Co-Branded (B)	17,4	13,1	32,5%
Cartões Marisa			
Resultado Operacional Cartões Marisa (A+B)	42,1	35,8	17,6%
SAX			
Receita de Interm. Financeira Liq. do Custo de Funding	29,8	14,9	99,5%
Resultado Líquido da Inadimplência	(8,6)	(5,3)	61,0%
Custos dos serviços prestados	(2,4)	-	-240,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(1,4)	(2,5)	-43,8%
Resultado Operacional SAX (C)	17,5	7,1	146,5%
Marisa - Produtos e Serviços Financeiros (A+B+C)	59,6	42,9	38,9%

Cartão Private Label: a receita de intermediação financeira líquida de custos de funding aumentou 15,1%, pelo aumento de 14,6% das receitas do Cartão Private Label nas vendas, e pela redução dos custos de funding de R\$ 1,1 milhão para R\$ 1,0 milhão.

A receita de tarifas e seguros cresceu 50,7%, decorrente do crescimento de 14,0% da base de clientes ativos e do aumento da penetração dos produtos de seguros e assistências.

A conta "Outros" passou de R\$ 0,7 milhão para R\$ 7,8 milhões decorrentes do aumento da adesão e da bonificação do Programa de fidelização Amiga, com custo contábil dos resgates no valor de R\$ 5,8 milhões no 1T13, frente aos R\$ 5,2 milhões apresentados no 1T12, que fora contabilizado em Custos e Despesas Operacionais.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, aumentou 32,3%. A perda líquida foi impactada pela reversão da PDD ocorrida em 2012, pois em dez/11, em função da greve dos correios ocorrida em out/11, elevamos a provisão de perda, que não se concretizou integralmente no 1T12, gerando uma reversão.

Por fim, os custos e despesas operacionais aumentaram 2,1% para R\$ 28,5 milhões, principalmente em decorrência do aumento dos custos de serviços.

Cartão Co-Branded: a receita de comissão aumentou 2,1%, em função do aumento na captação de novas contas ativas, decorrente da migração dos clientes do Cartão Private Label com perfil para terem um cartão bandeirado.

O resultado da operação cresceu 49,9%, devido ao crescimento da atividade do varejo e à maturação da base de clientes do cartão co-branded (aumento da frequência de uso do cartão).

SAX Empréstimos Pessoais: a receita de intermediação financeira líquida de custos de captação subiu 99,5%, refletindo o crescimento de 99% no volume concedido, elevando a carteira de recebíveis a R\$ 121,0 milhões.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, subiu 61,0% para R\$ 8,6 milhões, abaixo do crescimento da carteira e das receitas, refletindo melhores índices de adimplência e de cobrança.

As despesas gerais e administrativas caíram 43,8%, totalizando R\$ 1,4 milhão. Vale destacar a partir do 1T13, abrimos esta conta entre Despesas Gerais e Administrativas e “Custos dos Serviços Prestados”. Estas duas linhas quando observadas conjuntamente passaram de R\$ 2,5 milhões para R\$ 3,8 milhões, aumento de 49,9%, abaixo do crescimento da carteira e da receita.

Resultado Operacional (EBITDA): a combinação dos fatores explicados acima levou o resultado operacional da divisão de Produtos e Serviços Financeiros a R\$ 59,6 milhões, aumento de 38,9% sobre o 1T12.

Resultado Operacional Consolidado (EBITDA Consolidado) ¹

Resultado Operacional Consolidado

(R\$ mm)

	1T13	1T12	%Var
Composição do Resultado Consolidado			
Varejo	11,6	10,3	13,1%
Cartões Marisa	42,1	35,8	17,6%
SAX	17,5	7,1	146,5%
Resultado Operacional Consolidado	71,2	53,2	33,9%

Participação no Resultado Consolidado

Varejo	16,3%	19,3%	
Cartões Marisa	59,1%	67,3%	
SAX	24,5%	13,3%	
Resultado Operacional Consolidado	100,0%	100,0%	

Reconciliação do EBITDA

(R\$ mm)

	1T13	1T12	%Var
Lucro líquido	8,7	0,4	2165,8%
(+) IR e CSLL - Diferidos	18,9	8,5	122,5%
(+) IR e CSLL - Corrente	(17,1)	(13,1)	30,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	21,6	25,9	-16,5%
(+) Depreciação e Amortização	39,0	31,5	23,9%
EBITDA	71,2	53,2	33,9%
Receita líquida do varejo	483,7	405,9	19,2%
Margem EBITDA/ ROL Varejo	14,7%	13,1%	1,6 p.p.
Receita líquida consolidada	628,7	519,9	20,9%
Margem EBITDA/ ROL Consolidada	11,3%	10,2%	1,1 p.p.
Receita líquida do Varejo	483,7	405,9	19,2%
Margem EBITDA Varejo / ROL Varejo	2,4%	2,5%	-0,1 p.p.

1) A alocação do resultado entre as unidades de negócios (Varejo e Produtos e Serviços Financeiros) neste release apresenta pequenas diferenças do resultado por unidades de negócios apresentado na DFP de 31/03/13. Tais diferenças são provenientes de ajustes gerenciais refletidos no release de (1) despesas de G&A da unidade Cartões Marisa que no ITR foram lançadas na unidade Varejo (R\$ 8,3 milhões e R\$ 2,0 milhões, no 1T13 e 1T12 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,6 milhão e R\$ 0,6 milhão, no 1T13 e 1T12 respectivamente).

Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

<u>Endividamento Líquido (R\$ mm)</u>	<u>1T13</u>	<u>1T12</u>
Composição da Dívida Líquida		
Dívida bruta	798,8	811,7
Dívida de curto prazo	114,4	129,4
Dívida de longo prazo	684,3	682,3
Caixa e aplicações financeiras	120,9	310,1
Dívida líquida (A)	677,9	501,6
Patrimônio líquido (B)	1.048,3	866,1
Capital total (A+B)	1.726,2	1.367,6

Alavancagem Financeira

	<u>1T13</u>	<u>1T12</u>
Dívida bruta / (Dívida bruta + PL)	43%	48%
Dívida líquida / (Dívida líquida + PL)	39%	37%
Dívida líquida / EBITDA LTM (x)	1,31x	1,32x

redução da taxa base de juros (CDI), uma vez que nossa captação é lastreada neste indicador; e (v) do SWAP de ações.

Para auxiliar o processo de análise e leitura de nossas informações financeiras, incluímos a abertura de nossas despesas financeiras, conforme abaixo. Vale destacar que contamos com uma operação de SWAP junto ao Bradesco, que somos ativos em AMAR3 (+ Dividendos) e passivos em CDI+0,90% ao ano. Embora nosso custo de captação resida em 110,9% do CDI, esta operação gera variações no valor da rubrica de despesas financeiras, enquanto nosso caixa está aplicado em 101,37% do CDI.

<u>Empréstimos e Financiamentos (R\$ '000)</u>	<u>1T13</u>	<u>1T12</u>	<u>Custo Médio (% cdi)</u>
Safra	40.953	117,8%	
Itau	34.709	108,7%	
Bradesco	5.003	100,5%	
BNDES e Finame	30.818	85,0%	
Debenture 1ª tranche	305.878	112,0%	
Debenture 2ª tranche	356.916	111,2%	
(-) Desp. a apropriar Deb.	(3.159)	-	
FIDC	14.810	-	
Leasing	12.827	131,7%	
Total	798.755	110,86%	
Caixa e Aplicações	120.852	101,37%	

Encerramos o 1T13 com endividamento líquido de R\$ 664,2 milhões, 32,4% acima do 1T12. Este aumento é relacionado à nossa estratégia pontual da antecipação do pagamento e do recebimento das mercadorias importadas decorrente da taxa de câmbio mais favorável e, desta forma, nossa posição de caixa foi reduzida temporariamente no 1T13.

Mantemos nossa estratégia de otimização de estrutura de capital implementada ao longo do ano de 2011, que deverá contribuir significativamente para criação de valor para nossos acionistas. Perseguimos atualmente uma estrutura de capital com aproximadamente 40% de dívida em relação ao capital total e com grau de alavancagem em torno de 1,0x /EBITDA.

Resultado Financeiro Líquido: o resultado financeiro líquido foi despesa líquida de R\$ 21,6 milhões, redução de 16,5%. Essa redução decorre (i) da redução da dívida bruta; (ii) da redução da dívida de curto prazo; (iii) da alteração do perfil da dívida com a captação das debentures em 2011; (iv) da

<u>Res. Financeiro Líq. (R\$ mm)</u>	<u>1T13</u>	<u>1T12</u>	<u>%Var</u>
Receitas Financeiras	9,7	13,2	-26,7%
Despesas Financeiras	(23,7)	(29,5)	-19,8%
AVP e Outras	(7,6)	(9,6)	-20,5%
Resultado Financeiro Líquido	(21,6)	(25,9)	-16,5%

<u>Despesas e Receitas Financeiras</u>	<u>1T13</u>	<u>1T12</u>
Rendimentos com aplicações	2.737	9.010
Swap de Ações	(2.946)	-
V.C. empréstimos	-	(293)
Juros sobre empréstimos	(437)	(773)
Juros debêntures	(11.733)	(17.922)
Despesas bancárias e IOF	(1.870)	(1.669)
Descontos obtidos	431	67
Descontos concedidos	(1.727)	(1.767)
Variação monetária – SELIC	325	(3.949)
Variação cambial importação	(527)	(343)
AVP - Despesas financeiras	(5.964)	(8.306)
Outras	80	39
Resultado Financeiro	(21.631)	(25.906)

Estoques e Caixa

Em decorrência da nossa estratégia de antecipação de pagamento e de recebimento de mercadorias importadas, nossa posição de Caixa e Títulos e Valores Mobiliários (circulante) reduziu para R\$120,9 milhões em 1T13. Enquanto nossos Estoques aumentaram para R\$ 506,9 milhões, sendo que o saldo de importações passou de R\$ 36,3 milhões em 31 de dezembro de 2012 para R\$ 77,8 milhões em 31 de março de 2013.

Capex

Nossos investimentos aumentaram 53,3% devido principalmente à aceleração do ritmo de abertura e a realização de reformas e ampliações em mais lojas no 1T13, uma vez que inauguramos 3 lojas no período mais 13 novas lojas no 2T13, contra 5 novas lojas inauguradas no 1S12.

Em 2013, reformaremos 10 lojas.

Capex (R\$ mm)	1T13	1T12	%Var.
Lojas Novas	28,8	21,5	33,8%
Ampliações e Reformas	9,4	4,0	136,5%
Logística	0,5	0,4	33,3%
TI	9,8	3,2	204,9%
Outros	5,8	6,3	-8,6%
Total	54,3	35,4	53,3%

Demonstrativos Financeiros Consolidados

Demonstração de Resultados (R\$ milhares)	1T13	1T12	Var. %
Receita Líquida	628.658	519.935	20,9%
Receita Líquida - Varejo	483.734	405.933	19,2%
Receita Líquida - Cartão	114.568	98.416	16,4%
Receita Líquida - Sax	30.356	15.586	94,8%
Custo de Mercadorias e Serviços	(327.461)	(278.651)	17,5%
Custo de Mercadorias - Varejo	(247.651)	(217.854)	13,7%
Custo de Serviços Financeiros - Cartão	(68.357)	(54.842)	24,6%
Custo de Serviços Financeiros - Sax	(11.453)	(5.955)	92,3%
Lucro Bruto	301.197	241.284	24,8%
Lucro Bruto - Varejo	236.083	188.079	25,5%
Lucro Bruto - Cartão	46.211	43.574	6,1%
Lucro Bruto - Sax	18.903	9.631	96,3%
Despesas Operacionais	(269.022)	(219.616)	22,5%
Despesas com vendas - Varejo	(194.041)	(159.604)	21,6%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(29.315)	(25.775)	13,7%
Despesas Gerais e Administrativas - Cartão	(5.595)	(3.276)	70,8%
Despesas Gerais e Administrativas - Sax	(1.422)	(2.519)	-43,5%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Varejo	(1.105)	7.574	-114,6%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão	1.502	(4.495)	-133,4%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Sax	(4)	(21)	-81,0%
Depreciação e Amortização	(39.042)	(31.500)	23,9%
Lucro operacional antes de resultado financeiro	32.175	21.668	48,5%
Resultado Financeiro	(21.631)	(25.906)	-16,5%
Despesas Financeiras	(31.307)	(39.110)	-20,0%
Receitas Financeiras	9.676	13.204	-26,7%
Lucro antes de IR e CS	10.544	(4.238)	-348,8%
IR e CS - Correntes	(18.888)	(8.489)	122,5%
IR e CS - Diferidos	17.090	13.113	30,3%
Lucro Líquido do Período	8.746	386	2165,8%
Lucro Líquido por Ação	0,05	0,00	2154,8%
Número de Ações (em Milhares)	185.449	184.551	
EBITDA	71.217	53.168	33,9%
EBITDA Varejo	11.622	10.274	13,1%
EBITDA Cartões	42.118	35.803	17,6%
EBITDA SAX	17.477	7.091	146,5%

1) A alocação do resultado entre as unidades de negócios (Varejo e Produtos e Serviços Financeiros) neste release apresenta pequenas diferenças do resultado por unidades de negócios apresentado na DFP de 31/03/13. Tais diferenças são provenientes de ajustes gerenciais refletidos no release de (1) despesas de G&A da unidade Cartões Marisa que no ITR foram lançadas na unidade Varejo (R\$ 8,3 milhões e R\$ 2,0 milhões, no 1T13 e 1T12 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,6 milhão e R\$ 0,6 milhão, no 1T13 e 1T12 respectivamente).

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial	1T13	1T12	Var. %	PASSIVO (R\$ milhares)	1T13	1T12	Var. %
ATIVO (R\$ milhares)							
CIRCULANTE				CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	111.265	309.719	-64,1%	Fornecedores	194.866	197.036	-1,1%
Títulos e valores mobiliários	9.587	373	2470,2%	Empréstimos e financiamentos	114.439	129.368	-11,5%
Contas a receber de clientes	745.066	568.725	31,0%	Salários, provisões e CS	50.971	39.780	28,1%
Estoques	506.867	386.472	31,2%	Impostos a recolher	38.499	21.904	75,8%
Partes relacionadas	-	-	n.a.	Partes relacionadas	3.240	2.281	42,0%
Impostos a recuperar	74.199	95.243	-22,1%	Parcelamento de tributos	344	705	-51,2%
Outros créditos	94.356	37.136	154,1%	Aluguéis a pagar	13.144	10.503	25,1%
Total do ativo circulante	1.541.340	1.397.668	10,3%	Dividendos e JCP a pagar	21.435	31.576	-32,1%
				Receita diferida	12.000	12.000	0,0%
				Outras obrigações	36.789	30.254	21,6%
				Total do passivo circulante	485.727	475.407	2,2%
NÃO CIRCULANTE				NÃO CIRCULANTE			
IR e CS diferidos	97.679	96.437	1,3%	Empréstimos e financiamentos	684.316	682.300	0,3%
Impostos a recuperar	13.207	35.498	-62,8%	Provisões judiciais	51.045	52.794	-3,3%
Depósitos judiciais	49.742	44.851	10,9%	Parcelamento de tributos	618	148	317,6%
Títulos e valores mobiliários	7.322	6.052	21,0%	Receita diferida	56.000	68.000	-17,6%
Partes relacionadas	1.171	1.280	-8,5%	Total do passivo não circulante	791.979	803.242	-1,4%
Investimentos	-	-	n.a.	PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Outros investimentos	-	-	n.a.	Capital social	660.159	658.238	0,3%
Imobilizado	505.631	462.168	9,4%	Reservas de lucros	379.440	207.430	82,9%
Intangível	109.959	100.749	9,1%	Lucro do Exercício	8.746	386	n/a
Total do ativo não circulante	784.711	747.035	5,0%	Total do Patrimônio Líquido	1.048.345	866.054	21,0%
TOTAL DO ATIVO	2.326.051	2.144.703	8,5%	TOTAL DO PASSIVO E PL	2.326.051	2.144.703	8,5%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhares)	1T13	1T12	Var. %
Caixa Líquido Atividades Operacionais	(132.281)	(111.253)	18,9%
Caixa Gerado nas Operações	38.877	39.748	-2,2%
Lucro Líquido do Exercício	8.746	386	2165,8%
Depreciação e Amortização	39.042	35.615	9,6%
Custo Residual do Ativo Imobilizado Baixado	110	437	-74,8%
Plano de Opção de Compra de Ações	550	771	-28,7%
(Ganho) Perda com Investimento, líquido	-	-	n/a
Aumento de capital por opção de compra exercida	-	-	n/a
Participação não controladores	-	-	n/a
Encargos Financeiros e Var. Cambial sobre financiamentos, empréstimos e obrigações fiscais	14.173	19.204	-26,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(17.090)	(13.109)	30,4%
Receita Diferida	(3.000)	(3.000)	0,0%
Provisão para Riscos	(3.654)	(556)	557,2%
Variações nos Ativos e Passivos	(146.957)	(137.915)	6,6%
Contas a receber de clientes	133.259	113.640	17,3%
Estoques	(139.287)	(105.081)	32,6%
Títulos e Valores Mobiliários	(8.832)	(375)	2255,2%
Tributos a Compensar	(4.134)	(15.208)	-72,8%
Partes Relacionadas	3	-	n/a
Depósitos Judiciais	313	(8.182)	-103,8%
Outros Créditos	(8.453)	(15.970)	-47,1%
Fornecedores	(52.893)	18.593	-384,5%
Tributos a Recolher	(42.950)	(70.640)	-39,2%
Salários, Provisões e Encargos Sociais	(6.832)	(1.202)	468,4%
Partes Relacionadas	(3.141)	(2.489)	26,2%
Parcelamento de Tributos	(186)	(35.241)	-99,5%
Aluguéis a pagar	(3.087)	(2.627)	n/a
Outras Obrigações	(10.737)	(13.133)	-18,2%
Outros	(24.201)	(13.086)	84,9%
Juros Pagos	-	-	n/a
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(24.201)	(13.086)	84,9%
			n/a
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(54.350)	(35.446)	53,3%
Aquisição de Imobilizado	(43.790)	(27.042)	61,9%
Aquisição de Ativo Inatngível	(10.560)	(8.404)	25,6%
Dividendos recebidos	-	-	n/a
			n/a
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	12.577	(184.876)	-106,8%
Captação de financiamentos - terceiros	50.652	31.962	58,5%
Emissão de Debênture	-	-	n/a
Aumento de capital	-	7.132	-100,0%
Pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio	-	-	n/a
Pagamento de obrigação por arrendamento	(1.179)	(549)	114,8%
Juros pagos	(4.252)	(8.429)	-49,6%
Amortização de financiamentos	(32.644)	(214.992)	-84,8%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(174.054)	(331.575)	-47,5%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	285.319	641.294	-55,5%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	111.265	309.719	-64,1%

APÊNDICE

Resultados Cartões Marisa

Cartões Marisa (R\$ mm)	1T13	1T12	%Var	Localização na DRE Consolidada
Tarifas (1) e Seguros	29,9	19,8	50,7%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Intermediação Financeira (2)	71,2	62,1	14,6%	Receita Líquida - Cartão
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a)	3,9	4,1	-4,3%	Receita Líquida - Cartão
Outros	(7,8)	(0,7)	946,2%	Receita Líquida - Cartão
Acordo de Exclusividade - <i>Co-Branded</i>	3,0	3,0	0,0%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Comissão - <i>Co-Branded</i>	1,7	1,7	2,1%	Receita Líquida - Cartão
Resultado da Operação - <i>Co-Branded</i>	12,7	8,5	49,9%	Receita Líquida - Cartão
Total da Receita Líquida	114,6	98,4	16,4%	
Custo de <i>Funding</i>	(1,0)	(1,1)	-10,2%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Custo de Serviços	(18,4)	(15,2)	20,5%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Perdas em Operações de Crédito (b)	(43,0)	(33,7)	27,8%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros	(6,0)	(4,9)	22,9%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Despesas Gerais e Administrativas	(5,6)	(3,3)	70,8%	Despesas Gerais e Administrativas - Cartão
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,5	(4,5)	-134,2%	Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão
Total dos Custos e Despesas	(72,5)	(62,6)	15,7%	
Resultado Operacional (EBITDA)	42,1	35,8	17,6%	

Resultado Líquido da Inadimplência (R\$ mm)	1T13	1T12	%Var	Localização na DRE Consolidada
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a)	3,9	4,1	-4,3%	Receita Líquida - Cartão
Perdas em Operações de Crédito (b)	(43,0)	(33,7)	27,8%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros Ajustes de Provisões (c)	-	-	-	Parcela de Outras Receitas Op. - Cartão
Resultado Líquido da Inadimplência	(39,2)	(29,6)	32,3%	

Resultados SAX Empréstimos Pessoais

SAX (R\$ mm)	1T13	1T12	%Var	Localização na DRE Consolidada
Resultado Operacional SAX				
Receita Líquida de Serviços Financeiros	30,4	15,6	94,8%	Receita Líquida - Sax
Provisões e Perdas, Líquidas	(8,6)	(5,3)	61,0%	Custo de Serv. Fin. e Parcela de Outras Desp. Op. - Sax
Custos dos serviços prestados	(2,4)	-	n.m	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Custos de captação	(0,5)	(0,6)	-15,3%	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Despesas Gerais e Administrativas	(1,4)	(2,5)	-43,5%	Despesas Gerais e Administrativas - Sax
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,0)	(0,0)	-81,0%	Parcela de outras Receitas (Despesas) Op. - Sax
Resultado Operacional (EBITDA)	17,5	7,1	146,5%	