

Dados de Negociação AMAR3 em 31/dez/12:

Preço por ação:
R\$ 32,53
Número de ações:
185.448.891

Valor de mercado:
R\$ 6.032 milhões

Teleconferência de Resultados do 4T12:

Data: 06/fev/12
Horário: 13:00 (Brasília)
/ 10:00 (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

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

São Paulo, 05 de fevereiro 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 4º trimestre de 2012 (4T12). As informações da Companhia, exceto quando indicado, têm como base números consolidados, em milhões de reais, conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS). São apresentadas também informações referentes aos 12 meses de 2012 (2012). As comparações apresentadas referem-se ao 4T12 em relação ao 4T11, e a 2012 em relação a 2011.

Marisa - Lucro Líquido cresce 219% e EBITDA 80% no 4T12

- Crescimento de 14,1% nas vendas em lojas comparáveis e 22,7% nas vendas totais
- Ganho na margem bruta consolidada de 3,4 p.p. para 51,2%
- Aumento na margem bruta de varejo de 1,0 p.p para 51,8%
- Acréscimo de 80,1% do EBITDA consolidado e de 68,6% do EBITDA das Operações de Varejo
- Abertura de 32 lojas em 2012
- Projeto Mais por m²
 - Introdução do setor de Calçados em mais 77 lojas no período, totalizando 202 lojas
 - 310 lojas com realocação da área de vendas, privilegiando categorias com maior venda por m²
- Plano de Eficiência
 - Diluição de 2,9 p.p das Despesas com Gerais, Administrativas e de Vendas em relação à Rec. Líq. Consolidada

Destaques Operacionais e Financeiros

<i>(R\$ mm, exceto dados operacionais)</i>	4T12	4T11'	4T11 ³	% Var.	2012	2011'	2011 ³	% Var.
Destaques Operacionais								
Número Total de Lojas - final do período	368	336	336	9,5%	368	336	336	9,5%
Área de Vendas ('000 m ²) - final do período	379,2	346,4	346,4	9,5%	379,2	346,4	346,4	9,5%
Área de Vendas ('000 m ²) - média do período	367,2	331,7	331,7	10,7%	362,8	321,0	321,0	13,0%
Crescimento Receita Líquida Varejo - mesmas lojas ⁽¹⁾	14,1%	2,3%	2,3%	11,8 p.p.	10,1%	7,3%	7,3%	2,8 p.p.
Crescimento Receita Líquida Varejo - todas as lojas	22,7%	8,3%	8,3%	14,4 p.p.	20,5%	16,9%	16,9%	3,6 p.p.
Despesas SG&A Varejo / Área de Vendas (R\$/m ²)	770,14	767,05	770,22	0,4%	2.460,68	2.508,18	2.518,89	-1,9%
Cartão Private Label (2)								
Contas aptas (mil contas)	8.736	7.993	7.993	9,3%	8.735,9	7.992,6	7.992,6	9,3%
Contas ativas (mil contas)	2.562	2.179	2.179	17,6%	2.562,1	2.179,3	2.179,3	17,6%
Cartão Co-Branded (2)								
Contas aptas (mil contas)	965	871	871	10,7%	964,7	871,4	871,4	10,7%
Contas ativas (mil contas)	731	617	617	18,4%	730,6	617,0	617,0	18,4%
Destaques Financeiros Consolidados								
Receita Líquida	934,1	765,2	765,2	22,1%	2.877,4	2.450,3	2.450,3	17,4%
Resultado Operacional (EBITDA)	200,4	111,3	109,3	80,1%	498,8	403,3	392,6	23,7%
Varejo	143,2	84,9	82,9	68,6%	320,1	271,5	260,8	17,9%
Cartões Marisa	44,3	21,8	21,8	103,1%	136,4	113,9	113,9	19,8%
SAX	12,9	4,6	4,6	183,5%	41,9	17,9	17,9	133,7%
Margem EBITDA / Receita Líquida	21,5%	14,5%	14,3%	6,9 p.p.	17,3%	16,5%	16,0%	0,9 p.p.
Margem EBITDA / Receita Líquida Varejo	25,1%	17,1%	16,8%	8,0 p.p.	20,8%	20,3%	19,7%	0,5 p.p.
Margem EBITDA Varejo / Receita Líquida Varejo	17,9%	13,0%	12,7%	4,9 p.p.	13,3%	13,6%	13,1%	-0,3 p.p.
Lucro Líquido	115,6	36,3	36,3	218,7%	229,9	177,5	177,5	29,5%

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.

3) Conforme publicado nas Demonstrações Financeiras do 4º trimestre de 2011.

Comentários Sobre Reclassificações Contábeis

Para fins de comparabilidade com as informações contábeis do trimestre findo em 31 de dezembro de 2012, algumas reclassificações foram efetuados nos saldos do trimestre findo em 31 de dezembro de 2011 nas linhas de Custo de Mercadorias e Serviços, Despesas Operacionais e Receitas Financeiras conforme descrito a seguir (“4T11” Atual” e “4T11 Anterior”):

- 1) Despesas com provisão de perdas em operações de crédito do Cartão Private Label e da SAX, anteriormente registradas em ‘Outras Receitas (Despesas) Operacionais – Cartão’ e ‘Outras Receitas (Despesas) Operacionais – SAX’, foram reclassificadas para ‘Custo de Serviços Financeiros – Cartão’ e ‘Custo de Serviços Financeiros – SAX’;
- 2) Despesas referentes a perdas judiciais na operação de varejo anteriormente registradas em ‘Despesas com Vendas – Varejo’ e ‘Despesas Gerais e Administrativas – Varejo’, foram reclassificadas para ‘Outras Receitas (Despesas) Operacionais – Varejo’;
- 3) Despesas referentes a perdas judiciais do Cartão Private Label anteriormente registradas em ‘Custo de Serviços Financeiros – Cartão’, foram reclassificadas para ‘Outras Receitas (Despesas) Operacionais – Cartão’;
- 4) Descontos em importações anteriormente registrados como ‘Receitas Financeiras’ foram reclassificados para ‘Custo de Mercadorias – Varejo’.

Mensagem da Administração

2012 foi um ano de muitos desafios e de muitas conquistas. Encerramos o ano com 368 lojas e área de vendas de 379.191 m², com a abertura de 32 novas lojas, sendo 21 lojas no formato Ampliada, das quais foram 12 em shoppings e 9 em rua e 11 lojas no formato Feminina, sendo 7 em shoppings e 4 em rua.

O primeiro semestre começou com as vendas do setor de varejo de vestuário afetadas, em continuidade com a desaceleração econômica já observada no quarto trimestre de 2011, com a taxa de inadimplência ainda alta, o nível de endividamento alto e a confiança do consumidor baixa. Neste período, iniciamos importantes planos buscando retomar o ritmo de crescimento de nossas vendas e ainda melhorar a eficiência operacional.

Desta forma, lançamos o projeto Mais por M², buscando a melhoria das vendas por metro quadrado favorecendo as categorias com maior rendimento e reduzindo a área de vendas das categorias com desempenho abaixo da média. Também introduzimos o setor de calçados, que não havia em nossas lojas e ampliamos e criamos coleções exclusivas nos setores de Tamanhos Especiais e a Linha Office. Ainda decorrente da inclusão do setor de calçados, no 3T12, ampliamos nossos esforços em marketing para reinaugar as lojas que foram alteradas. Assim, no 4T12, a receita líquida de varejo cresceu 22,7% e as vendas mesmas lojas 14,1%.

Estas iniciativas começaram a apresentar resultados a partir do terceiro trimestre e combinadas com a melhoria das condições macroeconômicas, queda da taxa de desemprego e alta do índice de confiança do consumidor, levaram as vendas do 3T12 maiores do que no 2T12, descolando da sazonalidade histórica. Contudo, acreditamos que, no futuro, os segundos trimestres deverão continuar com vendas superiores aos terceiros trimestres, devido ao Dia das Mães em Maio e ao dia dos Namorados, segunda e terceira datas de melhores vendas no ano, ficaram atrás apenas do período de Natal.

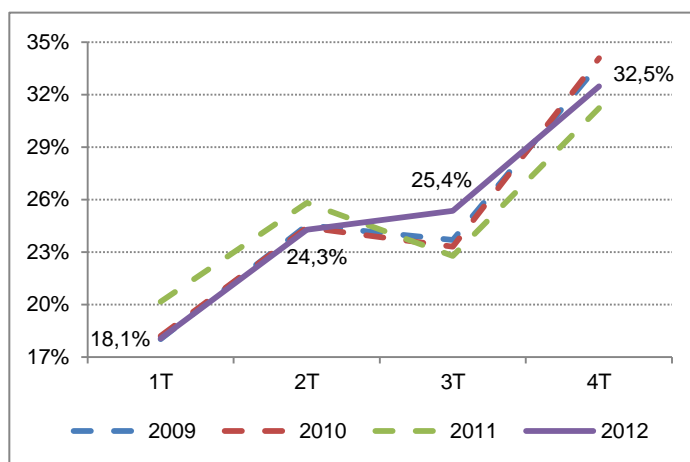
Adicionalmente lançamos o Plano de Eficiência, com o objetivo de buscar melhorias e sinergias nas operações. Comprometemo-nos a reduzir R\$ 52 milhões de Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas e superamos este objetivo com a redução de R\$ 55,4 milhões. Com isso as despesas com Vendas, Gerais e Administrativas consolidadas passaram de 34% da Receita Líquida Consolidada em 2011 para 32% em 2012. Embora o Plano tenha maior contribuição durante o ano de 2012, a cultura de orçamento restritivo e de busca por sinergias permanece na Companhia e deve nortear nossos passos nos próximos anos.

Em novembro de 2012, lançamos o Programa Mais pela Margem (Bruta), que busca evolução da margem bruta de varejo a partir da revisão do processo de alocação e modelo de abastecimento, e melhoria da gestão da cadeia de fornecedores já iniciada no 4T12.

Após um início de 2012 desafiador, nos voltamos para nossas operações e focamos no processo de melhorias internas o que contribuiu para os resultados do 3T12 e do 4T12 em termos de Receita, de EBITDA e de Lucro Líquido.

Confiamos que nosso modelo de negócio e que nossa capacidade de gestão são fundamentais para a continuidade destes resultados.

Distribuição da Receita Líquida Consolidada por Trimestre



Atualizações Sobre Nossos Projetos para 2012

Expansão Geográfica - Abertura de Lojas

Em relação ao nosso plano de abertura de lojas, mesmo com o adiamento de inaugurações e de expansão previstas para este ano em 10 shoppings que teremos lojas, abrimos 32 lojas no ano de 2012.

Foram abertas 25 novas lojas no 4T12, somando 32 novas lojas em 2012. Até dezembro, aumentamos nossa área de vendas em 32.750 m² e encerramos o ano com 379,2 mil m² de área de vendas. Abaixo, segue a lista das inaugurações do 4T12:

- Shopping Cariri, Juazeiro do Norte, CE, formato Marisa Ampliada
- Shopping Cidade Norte, São José do Rio Preto, SP, formato Marisa Ampliada
- Park Shopping Jundiaí, Jundiaí, SP, formato Marisa Feminina
- Continente Park Shopping, São José, SC, formato Marisa Feminina
- Shopping Rio Mar, Recife, PE, formato Marisa Feminina
- Shopping Londrina Norte, Londrina, PR, formato Marisa Ampliada
- Shopping Parque das Bandeiras, Campinas, SP, formato Marisa Ampliada
- São Bernardo Plaza Shopping, São Bernardo do Campo, SP, formato Marisa Ampliada
- Rua Cesário de Abreu, Itapevi, SP, formato Marisa Ampliada
- Shopping Limeira, Limeira, SP, formato Marisa Feminina
- Avenida Expedito Garcia, Cariacica, ES, formato Marisa Ampliada
- Rua General Bento Martins, Uruguaiana, RS, formato Marisa Feminina
- Park Shopping Campo Grande, Rio de Janeiro, RJ, formato Marisa Ampliada
- Shopping Nações Bauru, Bauru, SP, formato Marisa Ampliada
- Rodovia BR 476, Colombo, PR, formato Marisa Ampliada
- Shopping Via Vale Garden, Taubaté, SP, formato Marisa Feminina
- Avenida República Argentina, Curitiba, PR, formato Marisa Ampliada
- Travessa Cristovão Colombo, Belém, PA, formato Marisa Ampliada
- Rua Cidade Nova, Ananindeua, PA, formato Marisa Ampliada
- Rodovia BR 316, Belém, PA, formato Marisa Feminina
- Shopping Prêmio Socorro, Nossa Senhora do Socorro, SE, formato Marisa Feminina
- Bairro Pau da Lima, Salvador, BA, formato Marisa Feminina
- Rua XV de Novembro, Piracicaba, SP, formato Marisa Feminina
- Avenida Couto Magalhães, Várzea Grande, MT, formato Marisa Ampliada
- Rua Padre Eutíquio, Belém, PA, formato Marisa Ampliada

Projeto Mais por m²

Introdução de Setor de Calçados nas nossas Lojas

No 4T12, incluímos o setor de calçados em mais 77 lojas, totalizando 202 lojas mais a loja virtual.

Elevamos para 351 o número de lojas com o setor de Calçados até dezembro de 2013.

Realocação da Área de Vendas

O projeto de realocação de área de vendas, que aumentou as áreas das categorias de produtos com maior produtividade, contava ao final do 4T12 com ajustes em 310 lojas. Nosso foco residiu na ampliação da coleção e na criação dos setores dedicados à linha Office e Tamanhos Especiais. Até o final de 2012, já havíamos realizado a readequação em todas as lojas com potencial para estas alterações.

Plano de Eficiência – Diluição de Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas

Continuamos monitorando os impactos positivos das nossas iniciativas de redução de despesas, no contexto de nosso Plano de Eficiência anunciado em dezembro de 2011.

Em termos consolidados, observamos redução das Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas em relação à Receita Líquida de 2,9 p.p., passando de 34,1% no 4T11' para 31,2% no 4T12 sobre a Receita Líquida.

No acumulado do ano, as Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas também apresentaram redução, representando 31,9% da Receita Líquida em 2012, contra 33,9% em 2011.

Varejo

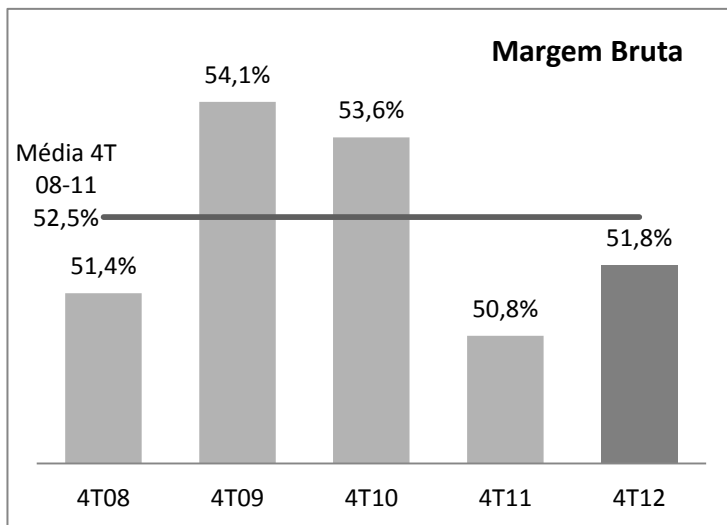
Receita Líquida: a receita líquida cresceu 22,7%, alcançando R\$ 798,7 milhões. No conceito mesmas lojas, a receita líquida apresentou aumento de 14,1%, frente aos 2,3% apresentados no 4T11'.

Destaques Varejo (R\$ mm)	4T12	4T11'	4T11	% Var.	2012	2011'	2011	% Var.
Destaques Operacionais								
Crescimento Mesmas Lojas	14,1%	2,3%	2,3%	11,8 p.p.	10,1%	7,3%	7,3%	2,8 p.p.
Crescimento Todas Lojas	22,7%	8,3%	8,3%	14,4 p.p.	20,5%	16,9%	16,9%	3,6 p.p.
Despesas SG&A / Área de Vendas (R\$/m ²)	770,1	767,1	770,2	0,4%	2.460,7	2.508,2	2.518,9	-1,89%
Resultado Financeiro								
Receita Líquida	798,7	651,1	651,1	22,7%	2.398,9	1.990,3	1.990,3	20,5%
Custo de Mercadorias	(385,0)	(320,4)	(322,4)	20,2%	(1.202,9)	(947,5)	(958,3)	27,0%
Lucro Bruto	413,7	330,7	328,7	25,1%	1.196,0	1.042,7	1.032,0	14,7%
Despesa com Vendas	(242,2)	(219,9)	(220,2)	10,1%	(777,3)	(689,2)	(690,0)	12,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(40,7)	(34,5)	(35,4)	17,8%	(115,5)	(116,0)	(118,6)	-0,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	12,3	8,7	9,7	41,8%	16,9	33,9	37,4	-50,1%
Resultado Operacional (EBITDA)	143,2	84,9	82,9	68,6%	320,1	271,5	260,8	17,9%
Margens Operacionais								
Custo de Mercadorias	-48,2%	-49,2%	-49,5%		-50,1%	-47,6%	-48,1%	
Lucro Bruto	51,8%	50,8%	50,5%	1,0 p.p.	49,9%	52,4%	51,9%	-2,5 p.p.
Despesa com Vendas	-30,3%	-33,8%	-33,8%	3,5 p.p.	-32,4%	-34,6%	-34,7%	2,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-5,1%	-5,3%	-5,4%	0,2 p.p.	-4,8%	-5,8%	-6,0%	1,0 p.p.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,5%	1,3%	1,5%	0,2 p.p.	0,7%	1,7%	1,9%	-1,0 p.p.
Resultado Operacional (EBITDA)	17,9%	13,0%	12,7%	4,9 p.p.	13,3%	13,6%	13,1%	-0,3 p.p.

Creditamos a continuidade da recuperação do desempenho das vendas (i) ao acerto da Coleção Verão que foi bem aceita por nossas clientes, o que pode ser constatado a partir do aumento de peças vendidas em 8,7%; (ii) a assertividade na estratégia da campanha de introdução dos novos setores, sendo 77 lojas com o setor de calçados e 50 lojas com os setores de tamanhos especiais e roupa da linha Office, que contribuíram fortemente com as vendas em todos os setores, assim como para o incremento do preço médio em 11,5%, uma vez que estas categorias contam com artigos com preços substancialmente superiores à média dos demais itens da Companhia; (iii) às vendas do setor feminino, que mesmo ao excluirmos a categoria Calçados, apresentou forte crescimento (18,5%); e às vendas dos setores infantil e masculino, que mesmo com a redução da área média de vendas apresentaram aumento de 20,5% e 10,6% respectivamente.

Custo de Mercadorias Vendidas: o custo de mercadorias vendidas subiu 20,2%, atingindo R\$ 385,0 milhões. Esse aumento é decorrente (i) do aumento do volume de peças de vendidas; (ii) da inflação do período e; (iii) da alteração do mix de produtos vendidos.

Lucro Bruto: o lucro bruto cresceu 25,1%, totalizando R\$ 413,7 milhões e a margem bruta aumentou 1,0 p.p. em relação ao 4T11'.



Esse aumento da margem bruta está associado (i) ao acerto das coleções (ii) à gestão equilibrada dos estoques que mitiga os efeitos das promoções após o Natal, cujo período tem forte representatividade de vendas no quarto trimestre; (iii) às vendas continuamente mais fortes quando comparadas às vendas do 4T11'.

O quadro ao lado demonstra o comportamento da margem bruta nos quartos trimestres dos últimos quatro anos. Consideramos a média dos 4 anos anteriores (52,5%) referência adequada para análise dos resultados do 4T12, de forma que a queda ajustada da margem foi de 0,7 p.p..

Despesas com Vendas: as despesas com vendas cresceram 10,1%, alcançando R\$ 242,2 milhões, valor inferior ao crescimento de 22,7% em receitas de vendas de varejo e

inferior ao crescimento de área mais a inflação do período (10,7% e 5,84%, respectivamente). Vale destacar que o principal item desta conta, as despesas com Pessoal, apresentou crescimento de 38,6% decorrente (i) do reajuste salarial médio de 9,7%; (ii) do aumento do quadro de funcionários temporários para comportar as vendas mais fortes do período de Natal; (iii) do aumento do pagamento dos prêmios resultante da retomada da aceleração das vendas; e (iv) as despesas com serviços terceirizados, que engloba os serviços de manuseio e logística de cabides.

Como percentual da receita líquida, as despesas com vendas foram reduzidas em 3,5 p.p., passando a representar 30,3%.

Em relação à área média de vendas, as Despesas com Vendas reduziram 0,5% e ficaram em R\$ 659,41 por m², contra R\$ 663,00 por m² no 4T11'. Essa redução reflete iniciativas de nosso Plano de Eficiência, associadas ao controle de despesas com pessoal e orçamento mais restritivo para o ano.

Despesas Gerais e Administrativas: as despesas gerais e administrativas apresentaram aumento de 17,8%, atingindo R\$ 40,7 milhões. Como percentual da receita líquida de varejo, caíram 0,2 p.p., tendo atingido 5,1%. Esse resultado reflete iniciativas de nosso Plano de Eficiência, associadas ao controle de despesas com pessoal e orçamento mais restritivo para o ano.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais: as outras receitas operacionais foram de R\$ 12,3 milhões, equivalentes a 1,5% da receita líquida de varejo, frente a outras receitas operacionais no 4T11' de R\$ 8,7 milhões, devido ao acréscimo de despesas por provisão para contingências em R\$ 2,7 milhões, ao aumento nos créditos tributários em R\$ 3,0 milhões; e, ao aumento de receita decorrente de processo baixado no 4T11' do valor de R\$ 3,3 milhões.

Resultado Operacional (EBITDA): o resultado operacional cresceu 68,6%, atingindo R\$ 143,2 milhões e a margem EBITDA aumentou 4,9 p.p., tendo atingido 17,9%. Esse crescimento é resultado da combinação dos fatores explicados anteriormente, do aumento das vendas, do ganho de margem bruta e dos ganhos decorrentes do plano de eficiência com foco nas reduções 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	6.273	2.252	721	355	6.994	2.607
2T10	6.492	2.065	862	409	7.354	2.474
3T10	6.724	2.184	818	477	7.542	2.661
4T10	7.156	2.375	977	540	8.133	2.914
1T11	7.200	2.323	1.068	534	8.268	2.858
2T11	7.471	2.121	1.189	578	8.660	2.699
3T11	7.655	2.051	949	596	8.604	2.648
4T11	7.993	2.179	871	617	8.864	2.796
1T12	7.563	2.274	914	646	8.477	2.920
2T12	8.240	2.211	888	655	9.128	2.866
3T12	8.302	2.391	902	669	9.204	3.060
4T12	8.736	2.562	965	731	9.701	3.293

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 8,7 milhões de contas aptas e 2,6 milhões de contas ativas no cartão Private Label, o que representa crescimento de 9,3% no número de contas aptas e de 17,6% no número de contas ativas.

No caso do Co-Branded, fechamos o trimestre com 965 mil contas aptas e 731 mil contas ativas, o que representa aumento de 10,7% no número de contas, e crescimento de 18,4% no número de contas ativas.

Considerando o total de contas ativas (Private Label e Co-Branded), observamos crescimento de 17,7%. Isso reflete a recuperação 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 46,1%, aumento de 0,7 p.p. em relação ao 4T11.

Se confirmada a tendência de recuperação de participação dos Cartões Marisa nas vendas, em decorrência essencialmente da significativa recuperação da participação do Cartão Private Label, teremos contribuição adicional 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 Cartões Marisa	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		40,6%	4,0%	44,6%	55,4%
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%

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 2,9 milhões de clientes, e aumentou a participação do Cartão Private Label nas vendas em torno de 3 pontos percentuais, revertendo uma tendência de queda para um ganho de 0,9 ponto percentual.

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%

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

Perfil da Carteira de Recebíveis – Private Label

A carteira de recebíveis apresentou crescimento de 19,7%, totalizando R\$ 617,4 milhões. O crescimento da carteira reflete a recuperação da atividade de varejo, combinada com a recuperação da participação do cartão Private Label nas vendas.

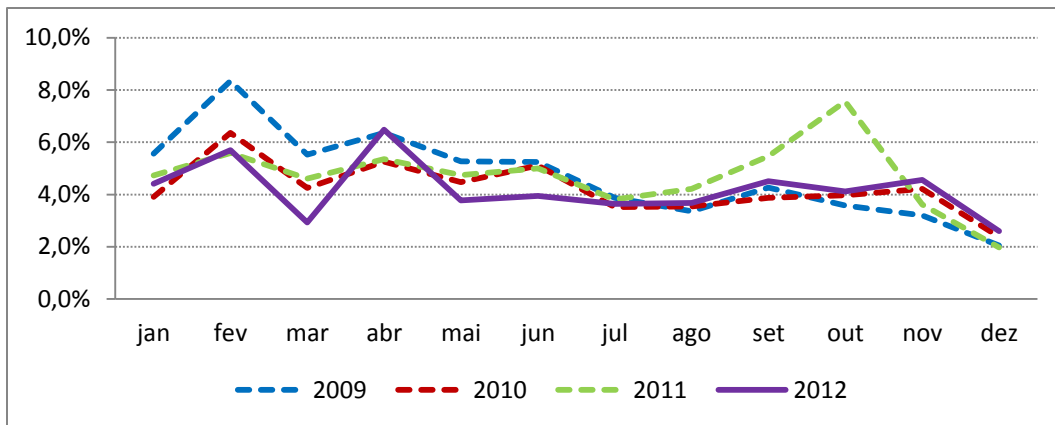
Em relação à inadimplência, notamos redução de 0,5 p.p. na parcela em atraso sobre o total da carteira, mesmo com a carteira apresentando crescimento de 19,7%. Vale destacar que a carteira vencida com mais de 90 dias totalizou R\$ 55,3 milhões frente aos R\$ 55,7 milhões apresentados em dezembro de 2011.

Private Label

(R\$ mm)	4T12	%Total	4T11	%Total	%Var
Em dia:	436,4	70,7%	361,8	70,2%	20,6%
Vencidas:	181,0	29,3%	153,9	29,8%	17,6%
1 a 30 dias	77,3	12,5%	60,1	11,7%	28,6%
31 a 60 dias	26,4	4,3%	17,8	3,5%	48,4%
61 a 90 dias	21,9	3,5%	20,3	3,9%	7,9%
91 a 120 dias	20,7	3,4%	21,4	4,1%	-3,2%
121 a 150 dias	18,6	3,0%	18,3	3,5%	1,6%
151 a 180 dias	16,0	2,6%	16,0	3,1%	-0,1%
Total	617,4	100,0%	515,7	100,0%	19,7%

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 72,0%, alcançando R\$ 93,2 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.

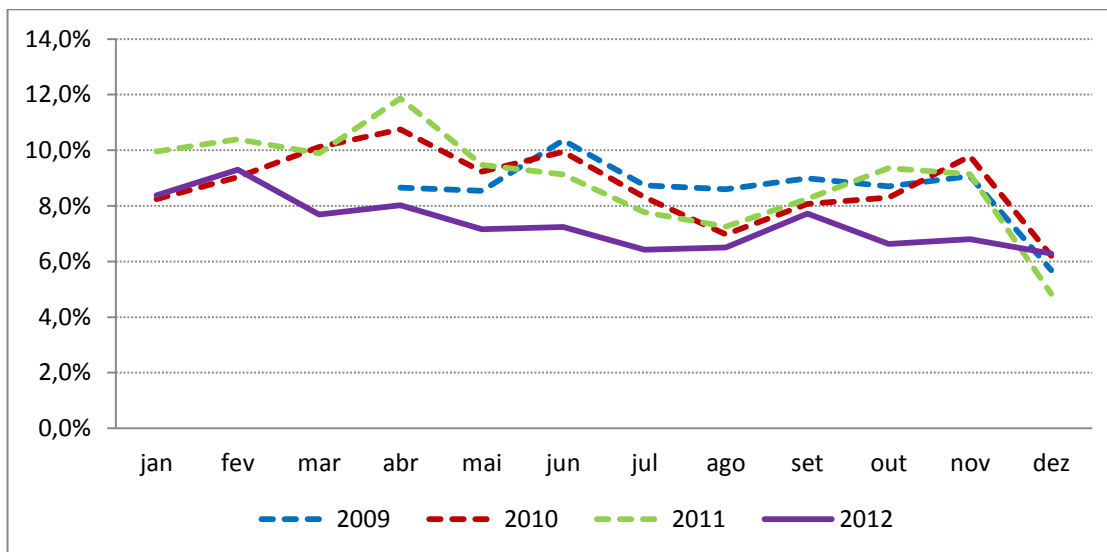
No início de 2012, automatizamos processos de avaliação e etapas o que nos levou à redução das despesas, à simplificação dos processos e maior precisão na concessão de crédito, o que têm nos auxiliado na redução da inadimplência e no conhecimento do perfil dos nossos credores.

SAX (R\$ mm)	4T12	%Total	4T11	%Total	%Var
Em dia:	67,8	72,8%	36,7	67,7%	84,9%
Vencidas:	25,4	27,2%	17,5	32,3%	45,0%
1 a 30 dias	5,5	5,9%	3,3	6,2%	66,0%
31 a 60 dias	3,3	3,5%	2,2	4,0%	50,9%
61 a 90 dias	2,9	3,1%	2,0	3,7%	44,4%
91 a 120 dias	2,6	2,8%	1,9	3,5%	39,2%
121 a 150 dias	2,3	2,5%	1,7	3,1%	37,2%
151 a 180 dias	2,1	2,2%	1,5	2,9%	33,5%
181 a 240 dias	3,4	3,7%	2,6	4,8%	33,2%
241 a 300 dias	2,3	2,4%	1,6	3,0%	38,5%
301 a 360 dias	0,9	1,0%	0,6	1,2%	47,0%
Total	93,2	100,0%	54,2	100,0%	72,0%

Desta forma, apresentamos aumento de 97,5% no volume concedido e decorrente do aumento de 36,9% volume de contratos e de 44,2% no ticket médio, pela melhoria do perfil do credor.

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 e inclusive abaixo das referências históricas.



*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)	4T12	4T11'	4T11	%Var	2012	2011'	2011	Var. %
Cartão Private Label								
Receita de Interm. Financeira Líq. do Custo de Funding	67,1	57,0	57,0	17,7%	251,4	239,5	239,5	5,0%
Receita de Tarifas, Seguros	24,9	19,7	19,7	26,5%	89,8	84,8	84,8	5,9%
Outros	(10,1)	0,9	0,9	n/a	(33,4)	(0,5)	(0,5)	n/a
Resultado Líquido da Inadimplência	(32,1)	(39,1)	(32,3)	-18,0%	(136,5)	(148,8)	(141,7)	-8,2%
Custos e Despesas Operacionais	(22,6)	(31,5)	(38,3)	-28,1%	(91,2)	(112,0)	(119,1)	-18,6%
Resultado Operacional Private Label (A)	27,2	7,0	7,0	288,3%	80,1	63,0	63,0	27,1%
Cartão Co-Branded								
Acordo de exclusividade	3,0	3,0	3,0	-1,6%	12,0	12,0	12,0	-0,4%
Receita de comissão	2,8	1,4	1,4	99,9%	7,0	7,6	7,6	-7,9%
Resultado da operação (50%)	11,3	10,4	10,4	9,1%	37,6	31,1	31,1	20,7%
Resultado Operacional Co-Branded (B)	17,1	14,8	14,8	15,5%	56,6	50,8	50,8	11,4%
Cartões Marisa								
Resultado Operacional Cartões Marisa (A+B)	44,3	21,8	21,8	103,1%	136,8	113,9	113,9	20,1%
SAX								
Receita de Interm. Financeira Líq. do Custo de Funding	23,8	12,9	12,9	84,3%	77,6	44,8	44,8	73,3%
Resultado Líquido da Inadimplência	(7,0)	(5,5)	(5,1)	27,4%	(23,8)	(18,0)	(14,3)	32,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(3,8)	(2,8)	(3,2)	34,8%	(11,9)	(8,8)	(12,6)	34,6%
Resultado Operacional SAX (C)	12,9	4,6	4,6	183,5%	41,9	17,9	17,9	133,7%
Marisa - Produtos e Serviços Financeiros (A+B+C)	57,2	26,4	26,4	117,0%	178,7	131,8	131,8	35,6%

Cartão Private Label: a receita de intermediação financeira líquida de custos de funding aumentou 17,7%, pelo aumento de 14,2% das receitas do Cartão Private Label nas vendas, e pela redução dos custos de funding de R\$ 1,2 milhão para R\$ 0,8 milhão.

A receita de tarifas e seguros cresceu 26,5%, decorrente do crescimento de 17,6% da base de clientes ativos e do aumento da penetração dos produtos de seguros e assistências.

A conta "Outros" passou de R\$ 0,9 milhão positivo para R\$ 10,1 milhões negativos decorrentes do aumento da adesão e da bonificação do Programa de fidelização Amiga, com custo contábil dos resgates no valor de R\$ 8,1 milhões no 4T12, frente aos R\$ 4,4 milhões apresentados no 4T11', que fora contabilizado na conta 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, caiu 18,0%, refletindo melhores índices de inadimplência conforme comentado anteriormente.

Por fim, os custos e despesas operacionais reduziram 28,1%, mesmo com a contabilização das despesas do Programa de Fidelidade Amiga (R\$ 8,1 milhões no 4T12), que passou a ser alocado em "Outros", comparado aos R\$ 4,4 milhões desta despesa no 4T11'.

Cartão Co-Branded: a receita de comissão aumentou 99,9%, 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 9,1%, devido à recuperação 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 funding subiu 84,3%, refletindo o crescimento da carteira de recebíveis que atingiu R\$ 93,2 milhões.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, subiu 27,4% para R\$ 7,0 milhões, abaixo do crescimento da carteira e das receitas, refletindo melhores índices de adimplência e de cobrança.

As despesas gerais e administrativas cresceram 33,9%, totalizando R\$ 3,8 milhões.

+-

Resultado Operacional (EBITDA): a combinação dos fatores explicados acima levou o resultado operacional da divisão de Produtos e Serviços Financeiros a R\$ 57,2 milhões, aumento de 117,0% sobre o 4T11'.

Resultado Operacional Consolidado (EBITDA Consolidado) ¹

Resultado Operacional Consolidado

(R\$ mm)	4T12	4T11'	4T11	%Var	2012	2011'	2011	Var. %
Resultado Operacional Consolidado	200,4	111,3	109,3	80,1%	498,8	403,3	392,6	23,7%

Composição do Resultado Consolidado

Varejo	143,2	84,9	82,9	68,6%	320,1	271,5	260,8	17,9%
Cartões Marisa	44,3	21,8	21,8	103,1%	136,8	113,9	113,9	20,1%
SAX	12,9	4,6	4,6	183,5%	41,9	17,9	17,9	133,7%
Resultado Operacional Consolidado	200,4	111,3	109,3	80,1%	498,8	403,3	392,6	23,7%

Participação no Resultado Consolidado

Varejo	71,4%	76,3%	75,9%		64,2%	67,3%	66,4%	
Cartões Marisa	22,1%	19,6%	20,0%		27,4%	28,2%	29,0%	
SAX	6,5%	4,1%	4,2%		8,4%	4,4%	4,6%	
Resultado Operacional Consolidado	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	100,0%	

Reconciliação do EBITDA

(R\$ mm)	4T12	4T11'	4T11	%Var	2012	2011'	2011	Var. %
Lucro líquido	115,6	36,3	36,3	218,7%	229,9	177,5	177,5	29,5%
(+) IR e CSLL - Diferidos	22,8	12,1	12,1	88,2%	57,6	57,8	57,8	-0,3%
(+) IR e CSLL - Corrente	8,6	1,7	1,7	390,3%	2,7	(10,4)	(10,4)	-126,4%
(+) Resultado Financeiro Líquido	6,4	21,4	19,3	-70,0%	65,1	63,0	52,3	3,4%
(+) Depreciação e Amortização	47,0	39,8	39,8	18,1%	143,4	115,4	115,4	24,3%
EBITDA	200,4	111,3	109,3	80,1%	498,8	403,3	392,6	23,7%
Receita líquida do varejo	798,7	651,1	651,1	22,7%	2.398,9	1.990,3	1.990,3	20,5%
Margem EBITDA/ ROL Varejo	25,1%	17,1%	16,8%	8,0 p.p.	20,8%	20,3%	19,7%	0,5 p.p.
Receita líquida consolidada	934,1	765,2	765,2	22,1%	2.877,4	2.450,3	2.450,3	17,4%
Margem EBITDA/ ROL Consolidada	21,5%	14,5%	14,3%	6,9 p.p.	17,3%	16,5%	16,0%	0,9 p.p.
Receita líquida do Varejo	798,7	651,1	651,1	22,7%	2.398,9	1.990,3	1.990,3	20,5%
Margem EBITDA Varejo / ROL Varejo	17,9%	13,0%	12,7%	4,9 p.p.	13,3%	13,6%	13,1%	-0,3 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 31/12/12. 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\$ 2,6 milhões e R\$ 2,1 milhões, no 4T12 e 4T11' respectivamente, e R\$ 8,8 milhões e R\$ 9,4 milhões, no 12M12 e 12M11' respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,5 milhão e R\$ 0,5 milhão, no 4T12 e 4T11' respectivamente, e R\$ 2,0 milhões e R\$ 1,8 milhão, no 12M12 e 12M11' respectivamente).

Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

<i>Endividamento Líquido (R\$ mm)</i>	2012	2011
Composição da Dívida Líquida		
Dívida bruta	772,0	984,5
Dívida de curto prazo	89,7	297,5
Dívida de longo prazo	682,3	687,0
Caixa e aplicações financeiras	286,5	641,7
Dívida líquida (A)	485,5	342,8
Patrimônio líquido (B)	1.039,0	857,8
Capital total (A+B)	1.524,5	1.200,6

Alavancagem Financeira

Dívida bruta / (Dívida bruta + PL)	43%	53%
Dívida líquida / (Dívida líquida + PL)	32%	29%
Dívida líquida / EBITDA LTM (x)	0,97x	0,85x

Encerramos o 4T12 com endividamento líquido de R\$ 485,5 milhões. O aumento da alavancagem financeira em relação ao 4T11' está relacionado à 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 de R\$ 6,4 milhões, redução de 70,0%. 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 debêntures em 2011; (iv) da 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. Além disso, a outra operação de SWAP que consta em nossas demonstrações financeiras em 31/dez/2012 é referente à captação no valor de USD 17 milhões a USD+3,5% ao ano, com respectivo swap em mesmas taxas, zerando este risco cambial, e contra partida com custo de CDI + 1,15% ao ano. Embora nosso custo de captação resida em 109-110% do CDI, estas duas operações geram variações no valor da rubrica de despesas financeiras.

<i>Res. Financeiro Líq. (R\$ mm)</i>	4T12	4T11'	4T11	%Var	2012	2011'	2011	Var. %
Receitas Financeiras	20,8	32,8	34,8	-36,5%	57,4	216,9	227,6	-73,6%
Despesas Financeiras	(19,6)	(44,6)	(44,6)	-55,9%	(92,3)	(247,7)	(247,7)	-62,7%
AVP e Outras	(7,6)	(9,6)	(9,6)	-20,5%	(30,2)	(32,3)	(32,3)	-6,4%
Resultado Financeiro Líquido	(6,4)	(21,4)	(19,3)	-70,0%	(65,1)	(63,0)	(52,3)	3,4%

Empréstimos e Financiamentos	Custo Médio
<i>(R\$ '000)</i>	<i>(% cdi)</i>
Safrá	39.806 117,8%
Bradesco	22.966 100,5%
BNDES e Finame	36.059 85,0%
Debenture 1ª tranche	300.444 112,0%
Debenture 2ª tranche	350.617 111,2%
(-) Desp. a apropriar Deb.	(3.281) -
FIDC	17.614 -
Leasing	7.785 131,7%
Total	772.010 110,26%
Caixa e Aplicações	286.517 101,33%

Despesas e Receitas Financeiras	4T12	4T11
Rendimentos com aplicações	3.800	7.437
Swap de Ações	12.128	-
V.C. empréstimos	1.501	(3.259)
Juros sobre empréstimos	(401)	(3.889)
Juros debêntures	(12.566)	(10.208)
Despesas bancárias e IOF	(1.684)	(1.037)
Descontos obtidos	316	266
Descontos concedidos	(2.194)	(1.565)
Variação monetária – SELIC	(15)	597
Variação cambial importação	300	(70)
AVP - Despesas financeiras	(7.609)	(9.571)
Outras	9	(55)
Resultado Financeiro	(6.415)	(21.354)

Capex

Capex	4T12	4T11'	%Var	2012	2011	Var. %
<i>(R\$ mm)</i>						
Lojas Novas	55,7	65,6	-15,1%	116,2	180,4	-35,6%
Ampliações e Reformas	4,2	8,3	-49,5%	17,8	35,4	-49,9%
Logística	4,6	1,9	143,1%	6,2	13,9	-55,4%
TI	6,3	2,9	116,2%	23,4	12,9	81,7%
Outros	7,3	3,3	123,1%	20,4	12,4	64,2%
Total	78,2	82,1	-4,8%	183,9	255,0	-27,9%

Nossos investimentos diminuíram 4,8% principalmente devido à redução do ritmo de abertura no 4T12 comparado ao 4T11. Uma vez que no 4T12 inauguramos 25 lojas (12,9 mil m²), em comparação a 32 lojas (18,7 mil m²) no 4T11.

Em 2013, reformaremos 10 lojas.

Relacionamento com Auditores Independentes

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2012, a Ernst & Young Terco prestou serviços adicionais no valor total de R\$464 mil, que representa cerca de 57% dos honorários com a auditoria das demonstrações financeiras consolidadas da Marisa Lojas S.A. nesse mesmo exercício. Esses serviços adicionais referem-se à: (i) estudos tributários no valor de R\$ 183 mil, que representam cerca de 22% dos honorários com a auditoria; e, (ii) consultoria especializada em tecnologia da informação no valor de R\$ 281 mil, que representa cerca de 34% dos honorários com a auditoria das demonstrações financeiras consolidadas da Marisa Lojas S.A. nesse mesmo exercício;

Na contratação desses serviços, as políticas adotadas pela Companhia se fundamentam nos princípios que preservam a independência do auditor. Esses princípios consistem, de acordo com os padrões internacionalmente aceitos, em: (a) o auditor não deve auditar o seu próprio trabalho; (b) o auditor não deve exercer função de gerência no seu cliente, e (c) o auditor não deve representar legalmente os interesses de seus clientes.

A Ernst & Young Terco declarou que a prestação dos serviços foi feita em estrita observância das normas contábeis que tratam da independência dos auditores independentes em trabalhos de auditoria e não representaram situação que poderiam afetar a independência e a objetividade ao desempenho dos serviços de auditoria externa pela Ernst & Young Terco.

Demonstrativos Financeiros Consolidados

Demonstração de Resultados (R\$ milhares)	4T12	4T11'	4T11	Var. %	2012	2011'	2011	Var (%)
Receita Líquida	934.059	765.196	765.196	22,1%	2.877.388	2.450.315	2.450.315	17,4%
Receita Líquida - Varejo	798.684	651.056	651.056	22,7%	2.398.936	1.990.263	1.990.263	20,5%
Receita Líquida - Cartão	110.335	100.584	100.584	9,7%	396.155	412.476	412.476	-4,0%
Receita Líquida - Sax	25.040	13.556	13.556	84,7%	82.297	47.576	47.576	73,0%
Custo de Mercadorias e Serviços	(455.685)	(399.577)	(406.514)	14,0%	(1.467.733)	(1.245.181)	(1.252.790)	17,9%
Custo de Mercadorias - Varejo	(385.019)	(320.377)	(322.383)	20,2%	(1.202.931)	(947.544)	(958.259)	27,0%
Custo de Serviços Financeiros - Cartão	(62.374)	(73.028)	(78.380)	-14,6%	(236.318)	(276.823)	(277.474)	-14,6%
Custo de Serviços Financeiros - Sax	(8.292)	(6.172)	(5.751)	34,3%	(28.484)	(20.814)	(17.057)	36,9%
Lucro Bruto	478.374	365.619	358.682	30,8%	1.409.655	1.205.134	1.197.525	17,0%
Lucro Bruto - Varejo	413.665	330.679	328.673	25,1%	1.196.005	1.042.719	1.032.004	14,7%
Lucro Bruto - Cartão	47.961	27.556	22.204	74,0%	159.837	135.653	135.002	17,8%
Lucro Bruto - Sax	16.748	7.384	7.805	126,8%	53.813	26.762	30.519	101,1%
Despesas Operacionais	(324.972)	(294.116)	(289.185)	10,5%	(1.054.239)	(917.202)	(920.308)	14,9%
Despesas com vendas - Varejo	(242.153)	(219.944)	(220.160)	10,1%	(777.297)	(689.171)	(689.991)	12,8%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(40.662)	(34.519)	(35.353)	17,8%	(115.477)	(115.954)	(118.572)	-0,4%
Despesas Gerais e Administrativas - Cartão	(4.538)	(3.435)	(3.435)	32,1%	(14.129)	(16.301)	(16.301)	-13,3%
Despesas Gerais e Administrativas - Sax	(3.745)	(2.796)	(2.796)	33,9%	(11.569)	(8.816)	(8.816)	31,2%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Varejo	12.306	8.676	9.726	41,8%	16.915	33.916	37.354	-50,1%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão	845	(2.323)	3.029	-136,4%	(8.951)	(5.478)	(4.827)	63,4%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Sax	(55)	(20)	(441)	175,0%	(306)	(1)	(3.758)	n.a.
Depreciação e Amortização	(46.970)	(39.755)	(39.755)	18,1%	(143.425)	(115.397)	(115.397)	24,3%
Lucro operacional antes de resultado financeiro	153.402	71.503	69.497	114,5%	355.416	287.932	277.217	23,4%
Resultado Financeiro	(6.415)	(21.354)	(19.348)	-70,0%	(65.121)	(63.005)	(52.290)	3,4%
Despesas Financeiras	(27.250)	(54.142)	(54.142)	-49,7%	(122.496)	(279.939)	(279.939)	-56,2%
Receitas Financeiras	20.835	32.788	34.794	-36,5%	57.375	216.934	227.649	-73,6%
Lucro antes de IR e CS	146.987	50.149	50.149	193,1%	290.295	224.927	224.927	29,1%
IR e CS - Correntes	(22.829)	(12.131)	(12.131)	88,2%	(57.647)	(57.796)	(57.796)	-0,3%
IR e CS - Diferidos	(8.556)	(1.745)	(1.745)	390,3%	(2.734)	10.362	10.362	n.a.
Lucro Líquido do Período	115.602	36.273	36.273	218,7%	229.914	177.493	177.493	29,5%
Lucro Líquido por Ação	0,62	0,20	0,20	217,2%	1,24	0,96	0,96	28,9%
Número de Ações (em Milhares)	185.449	184.551	184.551		185.449	184.551	184.551	
EBITDA	200.372	111.258	109.252	80,1%	498.841	403.329	392.614	23,7%
EBITDA Varejo	143.156	84.892	82.886	68,6%	320.146	271.510	260.795	17,9%
EBITDA Cartões	44.268	21.798	21.798	103,1%	136.757	113.874	113.874	20,1%
EBITDA SAX	12.948	4.568	4.568	183,5%	41.938	17.945	17.945	133,7%

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 31/12/12. 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\$ 2,6 milhões e R\$ 2,1 milhões, no 4T12 e 4T11' respectivamente, e R\$ 8,8 milhões e R\$ 9,4 milhões, no 12M12 e 12M11' respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,5 milhão e R\$ 0,5 milhão, no 4T12 e 4T11' respectivamente, e R\$ 2,0 milhões e R\$ 1,8 milhão, no 12M12 e 12M11' respectivamente).

Balço Patrimonial

(R\$ milhares)

2012 2011 Var. %

ATIVO (R\$ milhares)

CIRCULANTE

Caixa e equivalentes de caixa	285.319	641.294	-55,5%
Títulos e valores mobiliários	1.198	360	232,8%
Contas a receber de clientes	878.325	682.365	28,7%
Estoques	367.580	281.391	30,6%
Partes relacionadas	-	-	n.a.
Impostos a recuperar	61.398	80.891	-24,1%
Outros créditos	85.903	21.166	305,9%
Total do ativo circulante	1.679.723	1.707.467	-1,6%

NÃO CIRCULANTE

IR e CS diferidos	80.594	83.328	-3,3%
Impostos a recuperar	21.874	34.642	-36,9%
Depósitos judiciais	50.055	36.669	36,5%
Títulos e valores mobiliários	6.879	5.690	20,9%
Partes relacionadas	1.174	1.280	-8,3%
Investimentos	-	-	n.a.
Outros investimentos	-	-	n.a.
Imobilizado	494.092	465.311	6,2%
Intangível	106.300	98.212	8,2%
Total do ativo não circulante	760.968	725.132	4,9%

TOTAL DO ATIVO 2.440.691 2.432.599 0,3%

PASSIVO (R\$ milhares)

CIRCULANTE

Fornecedores	247.759	178.443	38,8%
Empréstimos e financiamentos	89.671	297.455	-69,9%
Salários, provisões e CS	57.803	40.982	41,0%
Impostos a recolher	105.650	105.630	0,0%
Partes relacionadas	6.381	4.770	33,8%
Parcelamento de tributos	489	13.723	-96,4%
Aluguéis a pagar	16.231	13.130	23,6%
Dividendos e JCP a pagar	21.435	31.576	-32,1%
Receita diferida	12.000	12.000	0,0%
Outras obrigações	47.526	43.387	9,5%
Total do passivo circulante	604.945	741.096	-18,4%

NÃO CIRCULANTE

Empréstimos e financiamentos	682.339	687.017	-0,7%
Provisões judiciais	54.699	53.350	2,5%
Parcelamento de tributos	659	22.371	-97,1%
Receita diferida	59.000	71.000	-16,9%
Total do passivo não circulante	796.697	833.738	-4,4%

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Capital social	660.159	651.106	1,4%
Reservas de lucros	378.890	206.659	83,3%
Lucro do Exercício	-	-	n/a
Total do Patrimônio Líquido	1.039.049	857.765	21,1%

TOTAL DO PASSIVO E PL 2.440.691 2.432.599 0,3%

APÊNDICE

Resultados Cartões Marisa

Cartões Marisa

<i>(R\$ mm)</i>	4T12	4T11'	4T11	%Var	2012	2011'	2011	Var. %	Localização na DRE Consolidada
Tarifas (1) e Seguros	24,9	19,7	19,7	26,5%	89,8	84,8	84,8	5,9%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Intermediação Financeira (2)	67,9	59,4	59,4	14,2%	255,0	249,6	249,6	2,2%	Receita Líquida - Cartão
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a)	10,6	5,8	5,8	82,4%	28,2	27,7	27,7	1,5%	Receita Líquida - Cartão
Outros	(10,1)	0,9	0,9	n/a	(33,4)	(0,5)	(0,5)	n/a	Receita Líquida - Cartão
Acordo de Exclusividade - <i>Co-Branded</i>	3,0	3,0	3,0	-1,6%	12,0	12,0	12,0	-0,4%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Comissão - <i>Co-Branded</i>	2,8	1,4	1,4	99,9%	7,0	7,6	7,6	-7,9%	Receita Líquida - Cartão
Resultado da Operação - <i>Co-Branded</i>	11,3	10,4	10,4	9,1%	37,6	31,1	31,1	20,7%	Receita Líquida - Cartão
Total da Receita Líquida	110,3	100,6	100,6	9,7%	396,2	412,5	412,5	-4,0%	
Custo de <i>Funding</i>	(0,8)	(2,4)	(2,4)	-67,8%	(3,6)	(10,1)	(10,1)	-64,7%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Custo de Serviços	(17,4)	(21,2)	(28,3)	-17,7%	(66,6)	(82,4)	(98,5)	-19,1%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Perdas em Operações de Crédito (b)	(42,7)	(44,9)	(43,2)	-5,0%	(164,7)	(176,5)	(161,0)	-6,7%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros	(1,5)	(4,4)	(4,4)	-66,1%	(1,5)	(8,0)	(8,0)	-81,4%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Despesas Gerais e Administrativas	(4,5)	(3,4)	(3,4)	31,6%	(14,1)	(16,3)	(16,3)	-13,2%	Despesas Gerais e Administrativas - Cartão
Outras Receitas (Despesas) Operacionais (c)	0,8	(2,4)	3,0	-135,2%	(9,0)	(5,4)	(4,8)	65,8%	Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão
Total dos Custos e Despesas	(66,1)	(78,8)	(78,8)	-16,1%	(259,4)	(298,6)	(298,6)	-13,1%	
Resultado Operacional (EBITDA)	44,3	21,8	21,8	103,1%	136,76	113,9	113,9	20,1%	

Resultados SAX Empréstimos Pessoais

SAX
(R\$ mm)

<i>(R\$ mm)</i>	4T12	4T11'	4T11	%Var	2012	2011'	2011	Var. %	Localização na DRE Consolidada
Rec. de Interm. Financeira Liq. do Custo de <i>Funding</i>	23,8	12,9	12,9	84,3%	77,6	44,8	44,8	73,3%	Receita Líquida - Sax
Provisões e Perdas, Líquidas	(7,0)	(5,5)	(5,1)	27,4%	(23,8)	(18,0)	(14,3)	32,1%	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Despesas Gerais e Administrativas	(3,7)	(2,8)	(2,8)	33,9%	(11,6)	(8,8)	(8,8)	31,2%	Despesas Gerais e Administrativas - Sax
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,1)	(0,0)	(0,4)	n.a.	(0,3)	(0,0)	(3,8)	n.a.	Outras Receitas (Despesas) Op. - Sax
Resultado Operacional	12,9	4,6	4,6	183,5%	41,9	17,9	17,9	133,7%	

SAX
(R\$ mm)

Resultado Operacional SAX

<i>(R\$ mm)</i>	4T12	4T11'	4T11	%Var	2012	2011'	2011	Var. %	Localização na DRE Consolidada
Receita Líquida de Serviços Financeiros	24,2	13,5	13,5	79,1%	79,9	46,9	46,9	70,3%	Receita Líquida - Sax
Provisões e Perdas, Líquidas	(7,0)	(5,5)	(5,1)	27,4%	(23,8)	(18,0)	(14,3)	32,1%	Custo de Serv. Fin. e Parcela de Outras Desp. Op. - Sax
Custos de captação	(0,4)	(0,6)	(0,6)	-32,2%	(2,3)	(2,1)	(2,1)	7,5%	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Despesas Gerais e Administrativas	(3,7)	(2,8)	(2,8)	33,9%	(11,6)	(8,8)	(8,8)	31,2%	Despesas Gerais e Administrativas - Sax
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,1)	(0,0)	(0,4)	126,2%	(0,3)	(0,0)	(3,8)	n.a.	Parcela de outras Receitas (Despesas) Op. - Sax
Resultado Operacional (EBITDA)	12,9	4,6	4,6	183,5%	41,9	17,9	17,9	133,7%	