

**Dados de Negociação
AMAR3 em 30/jun/13:**

Preço por ação:
R\$ 23,04
Número de ações:
185.532.726

Valor de mercado:
R\$ 4.275 milhões

**Teleconferência de
Resultados do 2T13:**

Data: 13/ago/13
Horário: 11:30 (Brasília)
/ 10:30 (ET)

Telefones para contato:
Português:
+55 (11) 2188-0155
Inglês:
+1 (646) 843 6054

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 6269 /3121
dri@marisa.com.br

São Paulo, 12 de agosto 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 2º trimestre de 2013 (2T13). 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 2T13 em relação ao 2T12.

Marisa – Receita Líquida cresce 7% no segundo trimestre de 2013

- Resultado consolidado: Receita líquida cresceu 6,6% no período
- Produtos Financeiros: crescimento robusto da carteira contribuiu para o resultado consolidado
- Forte Controle das Despesas: Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas por m²: +1,1%
- Abertura de 9 novas lojas no 2T13 e 12 no primeiro semestre de 2013.

Destaque Operacionais e Financeiros
(R\$ mm, exceto dados operacionais)

| | 2T13 | 2T12 | % Var. | 6M13 | 6M12 | % Var. |
|--|---------|---------|------------|----------|----------|-----------|
| Destaque Operacionais | | | | | | |
| Número Total de Lojas - final do período | 380 | 341 | 11,4% | 380 | 341 | 11,4% |
| Área de Vendas ('000 m ²) - final do período | 389,3 | 353,4 | 10,2% | 389,3 | 353,4 | 10,2% |
| Área de Vendas ('000 m ²) - média do período | 385,7 | 349,9 | 10,2% | 384,5 | 349,9 | 9,9% |
| Crescimento Receita Líquida Varejo - mesmas lojas ⁽¹⁾ | 0,6% | 4,5% | -3,9 p.p. | 5,6% | 3,4% | 2,2 p.p. |
| Crescimento Receita Líquida Varejo - todas as lojas | 2,3% | 13,7% | -11,4 p.p. | 9,2% | 11,5% | -2,3 p.p. |
| Despesas SG&A Varejo / Área de Vendas (R\$/m ²) | 609,63 | 603,22 | 1,1% | 1.192,38 | 1.133,05 | 5,2% |
| Cartão Private Label (2) | | | | | | |
| Contas aptas (mil contas) | 8.442,4 | 8.240,0 | 2,5% | 8.442,4 | 8.240,0 | 2,5% |
| Contas ativas (mil contas) | 2.295,1 | 2.211,2 | 3,8% | 2.295,1 | 2.211,2 | 3,8% |
| Cartão Co-Branded (2) | | | | | | |
| Contas aptas (mil contas) | 1.062,6 | 888,1 | 19,6% | 1.062,6 | 888,1 | 19,6% |
| Contas ativas (mil contas) | 756,0 | 654,7 | 15,5% | 756,0 | 654,7 | 15,5% |
| Destaque Financeiros Consolidados | | | | | | |
| Receita Líquida | 744,6 | 698,7 | 6,6% | 1.373,3 | 1.213,4 | 13,2% |
| Resultado Operacional (EBITDA) | 122,6 | 120,7 | 1,6% | 193,8 | 173,9 | 11,5% |
| Varejo | 60,6 | 81,9 | -26,0% | 72,3 | 92,2 | -21,6% |
| Cartões Marisa | 40,4 | 29,5 | 37,0% | 82,6 | 65,3 | 26,4% |
| SAX | 21,5 | 9,2 | 133,1% | 39,0 | 16,3 | 138,9% |
| Margem EBITDA / Receita Líquida | 16,5% | 17,3% | -0,8 p.p. | 14,1% | 14,3% | -0,2 p.p. |
| Margem EBITDA / Receita Líquida Varejo | 20,6% | 20,8% | -0,1 p.p. | 18,0% | 17,6% | 0,4 p.p. |
| Lucro Líquido | 38,8 | 47,6 | -18,5% | 47,5 | 48,0 | -0,9% |

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, foram abertas 9 novas lojas no 2T13. Até junho, aumentamos nossa área de vendas em 7.188 m² e encerramos o trimestre com 380 lojas, ou 389,3 mil m² de área de vendas. Vale destacar que em julho abrimos mais 4 lojas, o que representa aumento da área de vendas em 3.551 m². Abaixo, segue a lista das inaugurações do 2T13:

- Centro de Rondonópolis, MT, formato Marisa Ampliada
- Shopping SerraSul em Pouso Alegre, MG, formato Marisa Ampliada
- Shopping Metro Tucuruvi em São Paulo, SP, formato Marisa Ampliada
- North Shopping Sobral em Sobral, CE, formato Marisa Ampliada
- Shopping Boulevard Londrina em Londrina, PR, formato Marisa Ampliada
- Shopping Pátio Marabá em Marabá, PA, formato Marisa Ampliada
- Centro de Americana, SP, formato Marisa Feminina
- Shopping Nova América no Rio de Janeiro, RJ, formato Marisa Lingerie
- Shopping Teresina em Teresina, PI, formato Marisa Lingerie

Projeto Mais por m²

Introdução de Setor de Calçados nas nossas Lojas

No 2T13, incluímos o setor de calçados em mais 72 lojas existentes e em 7 novas lojas que foram inauguradas totalizando 343 lojas mais a loja virtual com o setor de calçados ao final do 2T13.

Elevaremos para 373 o número de lojas com o setor de Calçados até dezembro de 2013, considerando também as novas lojas que ainda serão abertas no segundo semestre de 2013.

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.

Já apresentamos aumentos na margem de 1,0 pp no 4T12 e de 2,5 pp no 1T13. Contudo, neste 2T13, a margem bruta de mercadorias caiu 0,6 p.p. (ex-INSS) por fatores não recorrentes, que serão explicados abaixo.

Neste momento, estamos focados na evolução do nosso processo de alocação de mercadorias e o novo modelo de *Push and Pull* a partir de 2014, já com o novo Centro de Distribuição, que estará preparado para esta evolução do modelo de alocação e abastecimento.

Varejo

Receita Líquida: a receita líquida cresceu 2,3%, alcançando R\$ 594,5 milhões. No conceito mesmas lojas, a receita líquida apresentou aumento de 0,6%. Vale notar que com a alteração do critério de arrecadação do INSS, sua contabilização foi alterada e, desta forma, passou a deduzir os valores de receita bruta. Ao excluirmos este efeito, a receita líquida teria aumentado 3,7%.

O desempenho é explicado pela combinação de fatores macroeconômicos e eventos predominantemente não recorrentes.

Inicialmente percebemos desaceleração das vendas, principalmente após o Dia das Mães, a partir da deterioração de indicadores macroeconômicos que impactam o consumidor da Classe C, tais como: (i) a inflação de alimentos, que variou 12,80% nos 12 meses terminados em junho de 2013, comparada com 7,4% nos 12 meses terminados em junho de 2012; e (ii) a confiança do Consumidor que mostra queda contínua desde outubro de 2012, alcançando 105,8 pontos abaixo da média histórica de 113 pontos.

Adicionalmente, as temperaturas mais amenas para os meses de maio e de junho impactaram negativamente as vendas dos itens de maior valor agregado e maiores preços médios, isso pôde ser constatado pelo aumento da demanda por artigos de meia-estação em detrimento da procura por vestuário de inverno. E finalmente, as manifestações ocorridas no país de forma generalizada, a partir da segunda quinzena de junho contribuíram para significativa redução do tráfego em nossas lojas. Dada nossa base de lojas, que compreende em metade das lojas baseadas em ruas e metade das lojas baseadas em shopping centers, tivemos grande parte das nossas lojas fechadas em todos os dias de manifestações no final do período vespertino e, desta forma, fechamos estas lojas no período de maiores vendagem e fluxo do dia. As manifestações tiveram maior impacto nas lojas de rua, entretanto em algumas cidades, os shopping centers também foram fechados e, assim, suas vendas minoradas.

A receita líquida também foi impactada pela alteração da contabilização do INSS que até 31 de março de 2013 era registrado em despesas com pessoal (despesas operacionais) e que, a partir de 01 de abril de 2013, passou a ser contabilizada como redutor da receita bruta, assim reduzindo o valor da receita líquida. O crescimento da receita líquida em mesmas bases teria sido de 3,7%, decorrente do crescimento similar de volumes médios e de preços médios. O aumento do preço médio é essencialmente decorrente da alteração do mix de produtos, a partir da introdução dos setores de tamanhos especiais, calçados e roupas de trabalho.

| Destaques Varejo (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | % Var. | 6M13 | 6M12 | % Var. |
|--|--------------|--------------|------------------|-------------|-------------|------------------|
| Destaques Operacionais | | | | | | |
| Crescimento Mesmas Lojas | 0,6% | 4,5% | -3,9 p.p. | 5,6% | 3,4% | 2,2 p.p. |
| Crescimento Todas Lojas | 2,3% | 13,7% | -11,4 p.p. | 9,2% | 11,5% | -2,3 p.p. |
| Despesas SG&A / Área de Vendas (R\$/m ²) | 609,6 | 603,2 | 1,1% | 1.192,4 | 1.133,0 | 5,24% |
| Resultado Financeiro | | | | | | |
| Receita Líquida | 594,5 | 581,4 | 2,3% | 1.078,3 | 987,4 | 9,2% |
| Custo de Mercadorias | (304,3) | (286,0) | 6,4% | (551,9) | (503,8) | 9,6% |
| Lucro Bruto | 290,2 | 295,5 | -1,8% | 526,3 | 483,6 | 8,8% |
| Despesa com Vendas | (208,1) | (187,0) | 11,3% | (402,2) | (346,6) | 16,0% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (27,0) | (24,0) | 12,4% | (56,3) | (49,8) | 13,1% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 5,5 | (2,5) | -321,9% | 4,4 | 5,1 | -13,6% |
| Resultado Operacional (EBITDA) | 60,6 | 81,9 | -26,0% | 72,3 | 92,2 | -21,6% |
| Margens Operacionais | | | | | | |
| Custo de Mercadorias | -51,2% | -49,2% | | -51,2% | -51,0% | |
| Lucro Bruto | 48,8% | 50,8% | -2,0 p.p. | 48,8% | 49,0% | -0,2 p.p. |
| Despesa com Vendas | -35,0% | -32,2% | -2,8 p.p. | -37,3% | -35,1% | -2,2 p.p. |
| Despesas Gerais e Administrativas | -4,54% | -4,13% | -0,4 p.p. | -5,2% | -5,0% | -0,2 p.p. |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 0,9% | -0,4% | 1,4 p.p. | 0,4% | 0,5% | -0,1 p.p. |
| Resultado Operacional (EBITDA) | 10,2% | 14,1% | -3,9 p.p. | 6,7% | 9,3% | -2,6 p.p. |

Custo de Mercadorias Vendidas: o custo de mercadorias vendidas subiu 6,4%, atingindo R\$ 304,3 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 reduziu 1,8%, totalizando R\$ 290,2 milhões e a margem bruta caiu 2,0 p.p. em relação ao 2T12.

Ao excluirmos o efeito da contabilização do INSS na receita líquida, o lucro bruto teria sido de R\$ 298,5 milhões e a margem bruta ex-INSS teria sido de 50,2%, apresentando queda de 0,6 p.p.

O clima mais ameno no período contribuiu para o aumento da venda de mercadorias de menor preço e de menor valor agregado enquanto que as mercadorias mais sofisticadas da coleção de inverno tiveram suas vendas prejudicadas o que danificou a manutenção da margem bruta no período. O arrefecimento do ambiente macroeconômico também contribuiu para o aumento da demanda por itens de menor valor agregado.

Despesas com Vendas: as despesas com vendas cresceram 11,3%, alcançando R\$ 208,1 milhões, inferior ao crescimento de área média mais a inflação do período (10,2% e 6,24%, respectivamente).

Vale destacar que, mesmo com a abertura de 9 novas lojas no 2T13 e abertura programada de 10 novas lojas no 3T13 e com suas respectivas despesas pré-operacionais, as despesas com vendas cresceram abaixo do aumento de área média adicionada à inflação. Além disso, mesmo se mantivéssemos a reclassificação contábil do INSS nessa rubrica, as despesas com vendas totais teriam subido 15,1%, abaixo do crescimento da área mais a inflação

As despesas com vendas no critério mesmas-lojas caíram 1,4%. Se mantivéssemos a reclassificação contábil do INSS alocada nessa rubrica, as despesas com vendas em mesmas lojas teriam subido 4,5%, abaixo da inflação e do reajuste da categoria no período.

Como percentual da receita líquida, as despesas com vendas aumentaram em 2,8 p.p., principalmente em decorrência da desaceleração da receita do período.

Em relação à área média de vendas, as Despesas com Vendas aumentaram 0,9% e ficaram em R\$ 539,65 por m², contra R\$ 534,58 por m² no 2T12.

Despesas Gerais e Administrativas: as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$ 27,0 milhões, aumento de 12,4%, principalmente em decorrência de R\$ 3,5 milhões de despesas não-recorrentes. Ao excluirmos estas despesas, notamos queda de 2,1% nas despesas gerais e administrativas, em linha com a variação da inflação e abaixo do reajuste salarial do período.

Como percentual da receita líquida de varejo, aumentaram 0,4 p.p. e atingiram 4,5%.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais: as outras receitas operacionais foram de R\$ 5,5 milhões, equivalentes a 0,9% da receita líquida de varejo, frente a outras despesas operacionais no 2T12 de R\$ 2,5 milhões, deve-se a: i) registro de créditos tributários no valor de R\$2,6 milhões; ii) registro do recebimento das seguradoras em virtude de sinistros ocorridos em lojas no período, no valor de R\$ 1,7 milhão; e, iii) redução das despesas com provisão para contingências no valor de R\$ 3,8 milhões.

Resultado Operacional (EBITDA): o resultado operacional diminuiu em 26,0%, atingindo R\$ 60,6 milhões e a margem EBITDA caiu 3,9 p.p., para 10,2%. Essa redução é resultado da combinação dos fatores explicados anteriormente, do aumento das vendas, da redução de margem bruta e do aumento das despesas com Vendas como percentual da receita líquida.

Cartões Marisa – Indicadores Operacionais e Financeiros

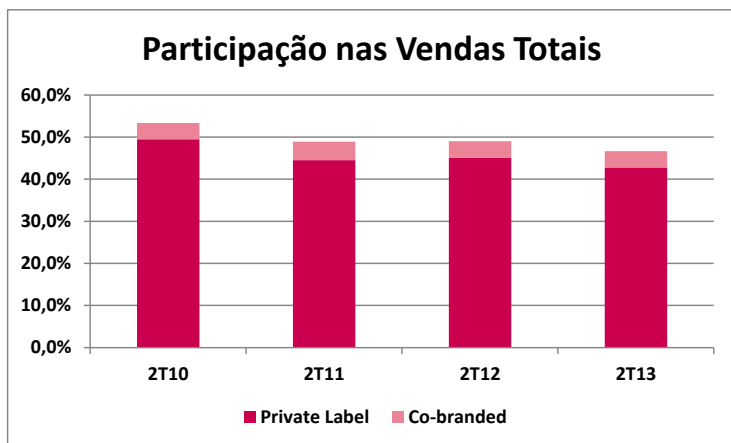
Base de Contas

| 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 |
| 1T13 | 7.884 | 2.591 | 956 | 738 | 8.840 | 3.329 |
| 2T13 | 8.442 | 2.295 | 1.063 | 756 | 9.505 | 3.051 |

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.

A participação dos Cartões Marisa no total das vendas foi de 46,6%, redução de 2,4 p.p. em relação ao 2T12.

Após 4 trimestres de recuperação na participação dos cartões próprios, observamos esta queda. Creditamos este fato ao ambiente de incerteza e a queda do índice de confiança do consumidor, que afetam diretamente a demanda por crédito ao consumo. Os recentes ganhos de participação dos Cartões Marisa nas vendas têm 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.



Fechamos o trimestre com 8,4 milhões de contas aptas e 2,3 milhões de contas ativas no cartão Private Label, o que representa crescimento de 2,5% no número de contas aptas e de 3,8% no número de contas ativas.

No caso do Co-Branded, fechamos o trimestre com 1,1 milhão de contas aptas e 756 mil contas ativas, o que representa aumento de 19,6% no número de contas aptas, e crescimento de 15,5% no número de contas ativas.

Considerando o total de contas ativas (Private Label e Co-Branded), observamos crescimento de 6,5%. Isso reflete o crescimento da atividade do varejo, e os efeitos do programa de fidelização (Programa Amiga) lançado no 2S2011.

Vendas por meio dos Cartões Marisa

| Vendas Totais | Private | | Cartões Marisa | Outros Meios de Pagamento |
|---------------|---------|------------|----------------|---------------------------|
| | 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% |
| 2T13 | 42,8% | 3,9% | 46,6% | 53,4% |

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 3,5 milhões de clientes aptos e 2,3 milhões de clientes ativos.

Vendas com Juros por meio dos Cartões Marisa

Ticket Médio

Vendas com Juros

| (%) | Private Label | Co-Branded |
|------|---------------|------------|
| 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% |
| 2T13 | 19,7% | 14,0% |

Ticket Médio

| (R\$) | Private Label | Co-Branded | Marisa |
|-------|---------------|------------|--------|
| 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 |
| 2T13 | 117,69 | 116,08 | 87,28 |

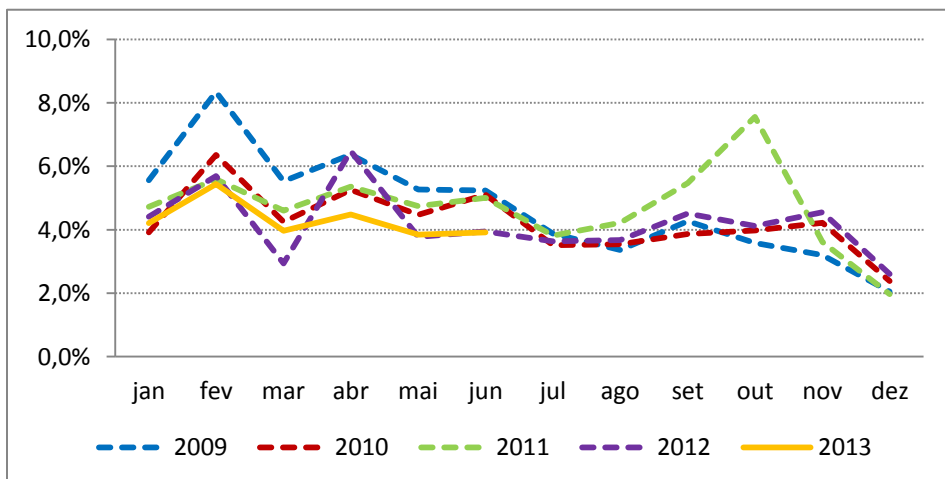
Perfil da Carteira de Recebíveis – Private Label

A carteira de recebíveis apresentou crescimento de 6,3%, totalizando R\$ 553,4 milhões. O crescimento da carteira reflete a evolução da atividade de varejo.

Notamos aumento de 1,8 p.p. na parcela em atraso sobre o total da carteira devido à desaceleração do crescimento do varejo do 1T13 para o 2T13, o que gera descompasso entre o saldo da carteira e a posição de atrasos. Entretanto, observamos que as rolagens atuais 0,76 pp são menores do que no 2T12, o que aponta para melhoria do indicador para os próximos meses. A carteira vencida com mais de 90 dias totalizou R\$ 65,3 milhões (11,8% sobre a carteira) frente aos R\$ 59,2 milhões (11,4% sobre a carteira) apresentados em março de 2012.

| Private Label (R\$ mm) | 2T13 | %Total | 2T12 | %Total | %Var |
|------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|
| Em dia: | 340,8 | 61,6% | 329,7 | 63,4% | 3,4% |
| Vencidas: | 212,6 | 38,4% | 190,7 | 36,6% | 11,5% |
| 1 a 30 dias | 90,9 | 16,4% | 86,1 | 16,5% | 5,7% |
| 31 a 60 dias | 31,7 | 5,7% | 26,0 | 5,0% | 22,0% |
| 61 a 90 dias | 24,7 | 4,5% | 19,5 | 3,8% | 26,7% |
| 91 a 120 dias | 25,7 | 4,6% | 22,9 | 4,4% | 12,0% |
| 121 a 150 dias | 17,0 | 3,1% | 16,4 | 3,2% | 3,5% |
| 151 a 180 dias | 22,6 | 4,1% | 19,8 | 3,8% | 14,0% |
| Total | 553,4 | 100,0% | 520,4 | 100,0% | 6,3% |

Índice de Eficiência de Cobrança – EFICC* – Private Label



O EFICC é o indicador de atrasos de todas as parcelas de todas as safras sobre o total da carteira.

Esta métrica serve como indicador antecedente de potencial inadimplência futura, e que também podemos acompanhar as rolagens.

Notamos níveis de inadimplência em patamares abaixo do normal para o período.

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 92,9%, alcançando R\$ 145,6 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.

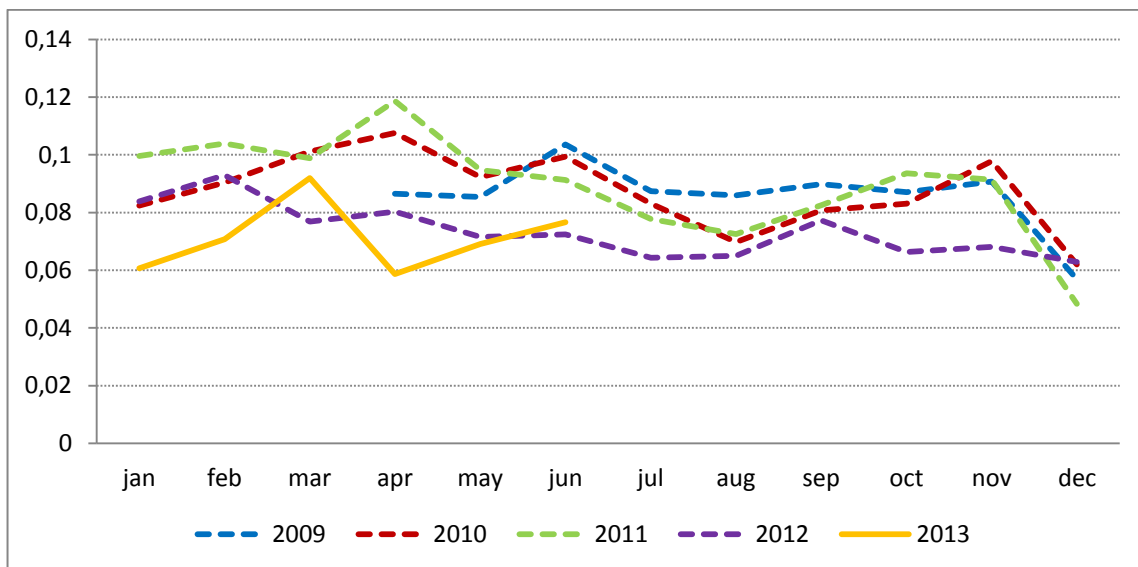
No início de 2012, automatizamos processos de avaliação e etapas o que nos levou à redução das despesas, à simplificação dos processos e maior precisão na concessão de crédito, o que têm nos auxiliado na redução da inadimplência e na melhoria do conhecimento do perfil dos nossos clientes.

Desta forma, apresentamos aumento de 107,1% no volume concedido e decorrente do aumento de 36,0% volume de contratos e de 52,3% no ticket médio, pela melhoria do perfil do cliente.

| SAX (R\$ mm) | 2T13 | %Total | 2T12 | %Total | %Var |
|-----------------|--------------|---------------|-------------|---------------|--------------|
| Em dia: | 111,2 | 76,4% | 54,8 | 72,6% | 102,9% |
| Vencidas: | 34,4 | 23,6% | 20,7 | 27,4% | 66,4% |
| 1 a 30 dias | 7,8 | 5,4% | 4,2 | 5,6% | 85,3% |
| 31 a 60 dias | 4,8 | 3,3% | 2,6 | 3,5% | 81,3% |
| 61 a 90 dias | 4,0 | 2,8% | 2,3 | 3,1% | 72,1% |
| 91 a 120 dias | 3,4 | 2,4% | 2,1 | 2,8% | 63,5% |
| 121 a 150 dias | 3,2 | 2,2% | 2,0 | 2,7% | 57,8% |
| 151 a 180 dias | 2,8 | 1,9% | 1,7 | 2,3% | 58,2% |
| 181 a 240 dias | 4,5 | 3,1% | 2,9 | 3,9% | 52,5% |
| 241 a 300 dias | 2,8 | 2,0% | 1,9 | 2,6% | 45,9% |
| 301 a 360 dias | 1,1 | 0,8% | 0,8 | 1,0% | 48,8% |
| Total | 145,6 | 100,0% | 75,5 | 100,0% | 92,9% |

Índice de Eficiência de Cobrança – EFICC* – SAX

Em relação à inadimplência, analisando o EFICC como indicador antecedente de potencial inadimplência futura, nota-se níveis de inadimplência em patamares abaixo do normal para o período.



*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) | 2T13 | 2T12 | %Var | 6M13 | 6M12 | Var. % |
|---|-------------|-------------|---------------|--------------|-------------|---------------|
| Cartão Private Label | | | | | | |
| Rec. de Interm. Fin. Liq. do Custo de Funding | 68,3 | 59,6 | 14,6% | 138,5 | 120,6 | 14,8% |
| Receita de Tarifas, Seguros | 30,2 | 21,8 | 38,7% | 60,1 | 41,6 | 44,4% |
| Outros | (10,0) | (7,5) | 32,4% | (17,8) | (13,5) | 31,8% |
| Resultado Líquido da Inadimplência | (47,9) | (39,3) | 21,7% | (87,0) | (69,0) | 26,2% |
| Custos e Despesas Operacionais | (18,7) | (19,5) | -3,8% | (47,2) | (42,1) | 12,0% |
| Resultado Operacional Private Label (A) | 21,9 | 15,0 | 45,8% | 46,7 | 37,7 | 23,7% |
| Cartão Co-Branded | | | | | | |
| Acordo de exclusividade | 3,0 | 3,0 | 0,0% | 6,0 | 6,0 | 0,0% |
| Receita de comissão | 1,3 | 1,4 | -5,5% | 3,0 | 3,0 | -1,3% |
| Resultado da operação (50%) | 14,2 | 10,1 | 40,6% | 26,9 | 18,6 | 44,9% |
| Resultado Operacional Co-Branded (B) | 18,5 | 14,5 | 27,9% | 35,9 | 27,6 | 30,1% |
| Cartões Marisa | | | | | | |
| Resultado Operacional Cartões Marisa (A+B) | 40,4 | 29,5 | 37,0% | 82,6 | 65,3 | 26,4% |
| SAX | | | | | | |
| Rec. de Interm. Fin. Liq. do Custo de Funding | 36,0 | 17,7 | 103,7% | 65,0 | 32,3 | 101,2% |
| Resultado Líquido da Inadimplência | (10,1) | (5,9) | 70,3% | (17,7) | (10,9) | 62,6% |
| Custos dos serviços prestados | (1,9) | - | n/a | (4,3) | - | n/a |
| Despesas Gerais e Administrativas | (2,5) | (2,6) | -0,6% | (4,0) | (5,1) | -21,8% |
| Resultado Operacional SAX (C) | 21,5 | 9,2 | 133,1% | 39,0 | 16,3 | 138,9% |
| Marisa - Produtos e Serviços Financeiros (A+B+C) | 62,0 | 38,7 | 59,9% | 121,6 | 81,6 | 48,9% |

Cartão Private Label: a receita de intermediação financeira líquida de custos de funding aumentou 14,6%, pelo aumento de 14,0% das receitas do Cartão Private Label nas vendas, e pela redução dos custos de funding de 28,4%.

A receita de tarifas e seguros cresceu 38,7%, decorrente do crescimento de 3,8% da base ativa de clientes e do aumento da penetração dos produtos de seguros e assistências.

A conta "Outros" aumentou 32,4% decorrente do aumento dos impostos sobre receitas da rubrica Tarifas e Seguros que cresceram 38,7%. Destacamos ainda que o custo do Programa de fidelização Amiga no valor de R\$ 8,3 milhões no 2T13, frente aos R\$ 8,2 milhões apresentados no 2T12 é contabilizado nesta rubrica.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, aumentou 21,7%, resultante do aumento de 12,0% nas Perdas com Operações de Crédito e da redução de 29,4% da Recuperação das Perdas do Cartão Marisa pelo crescimento das baixas (*write-offs*).

Os custos e despesas operacionais foram reduzidos em 3,8% para R\$ 18,7 milhões, principalmente em decorrência dos esforços de controle de custos.

Cartão Co-Branded: O resultado da operação cresceu 40,6%, devido ao à maturação da base de clientes do cartão co-branded, ao aumento da frequência de uso e à redução da inadimplência na Operação.

A receita de comissão caiu 5,5%, embora o número de cartões ativos tenha crescido 15,5% frente ao 2T12, a ativação bruta do 2T13 caiu na mesma proporção.

SAX Empréstimos Pessoais: a receita de intermediação financeira líquida de custos de captação subiu 103,7%, refletindo o crescimento de 107,1% no volume concedido, elevando a carteira de recebíveis a R\$ 145,6 milhões.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, subiu 70,3% para R\$ 10,1 milhões, abaixo do crescimento da carteira e das receitas, refletindo melhores índices de adimplência e de cobrança.

As despesas gerais e administrativas foram reduzidas em 0,6%, totalizando R\$ 2,5 milhões. Vale destacar que 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\$ 2,6 milhões para R\$ 4,4 milhões, devido principalmente ao aumento de pessoal para suportar o crescimento do volume de propostas avaliadas.

Resultado Operacional (EBITDA): a combinação dos fatores explicados acima levou o resultado operacional da divisão de Produtos e Serviços Financeiros a R\$ 62,0 milhões, aumento de 59,9% sobre o 2T12.

Resultado Operacional Consolidado (EBITDA Consolidado) ¹

Resultado Operacional Consolidado

| (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | %Var | 6M13 | 6M12 | Var. % |
|--|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Composição do Resultado Consolidado | | | | | | |
| Varejo | 60,6 | 81,9 | -26,0% | 72,3 | 92,2 | -21,6% |
| Cartões Marisa | 40,4 | 29,5 | 37,0% | 82,6 | 65,3 | 26,4% |
| SAX | 21,5 | 9,2 | 133,1% | 39,0 | 16,3 | 138,9% |
| Resultado Operacional Consolidado | 122,6 | 120,7 | 1,6% | 193,8 | 173,9 | 11,5% |

Participação no Resultado Consolidado

| | | | | | | |
|--|---------------|---------------|--|---------------|---------------|--|
| Varejo | 49,5% | 67,9% | | 37,3% | 53,0% | |
| Cartões Marisa | 33,0% | 24,5% | | 42,6% | 37,6% | |
| SAX | 17,6% | 7,7% | | 20,1% | 9,4% | |
| Resultado Operacional Consolidado | 100,0% | 100,0% | | 100,0% | 100,0% | |

Reconciliação do EBITDA

| (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | %Var | 6M13 | 6M12 | Var. % |
|--|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| Lucro líquido | 38,8 | 47,6 | -18,5% | 47,5 | 48,0 | -0,9% |
| (+) IR e CSLL - Corrente | 22,0 | 13,9 | 58,4% | 40,9 | 22,4 | 82,7% |
| (+) IR e CSLL - Diferidos | (6,4) | 7,2 | -188,9% | (23,5) | (5,9) | 295,9% |
| (+) Resultado Financeiro Líquido | 28,0 | 19,6 | 43,1% | 49,7 | 45,5 | 9,2% |
| (+) Depreciação e Amortização | 40,1 | 32,4 | 23,7% | 79,2 | 63,9 | 23,8% |
| EBITDA | 122,6 | 120,7 | 1,6% | 193,8 | 173,9 | 11,5% |
| Receita líquida do varejo | 594,5 | 581,4 | 2,3% | 1.078,3 | 987,4 | 9,2% |
| Margem EBITDA/ ROL Varejo | 20,6% | 20,8% | -0,1 p.p. | 18,0% | 17,6% | 0,4 p.p. |
| Receita líquida consolidada | 744,6 | 698,7 | 6,6% | 1.373,3 | 1.213,4 | 13,2% |
| Margem EBITDA/ ROL Consolidada | 16,5% | 17,3% | -0,8 p.p. | 14,1% | 14,3% | -0,2 p.p. |
| Receita líquida do Varejo | 594,5 | 581,4 | 2,3% | 1.078,3 | 987,4 | 9,2% |
| Margem EBITDA Varejo / ROL Varejo | 10,2% | 14,1% | -3,9 p.p. | 6,7% | 9,3% | -2,6 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 ITR de 30/06/13. 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\$ 3,0 milhões e R\$ 2,0 milhões, no 2T13 e 2T12 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,4 milhão e R\$ 0,5 milhão, no 2T13 e 2T12 respectivamente).

Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

| Composição da Dívida Líquida | 2T13 | 2T12 |
|-------------------------------------|----------------|----------------|
| Dívida bruta | 786,9 | 777,3 |
| Dívida de curto prazo | 99,4 | 106,7 |
| Dívida de longo prazo | 687,5 | 670,6 |
| Caixa e aplicações financeiras | 148,2 | 288,3 |
| Dívida líquida (A) | 638,7 | 489,0 |
| Patrimônio líquido (B) | 1.088,8 | 921,0 |
| Capital total (A+B) | 1.727,5 | 1.410,0 |

Alavancagem Financeira

| | | |
|--|-------|-------|
| Dívida bruta / (Dívida bruta + PL) | 42% | 46% |
| Dívida líquida / (Dívida líquida + PL) | 37% | 35% |
| Dívida líquida / EBITDA LTM (x) | 1,23x | 1,33x |

posição de caixa acima mencionada.

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 esteja em 110,0% do CDI, esta operação gera variações no valor da rubrica de despesas financeiras, enquanto nosso caixa está aplicado em 101,31% do CDI.

Encerramos o 2T13 com endividamento líquido de R\$ 638,7 milhões, 30,6% acima do 2T12. Este aumento é basicamente relacionado à redução da nossa posição de caixa decorrente ao aumento da abertura de lojas e aos seus respectivos investimentos.

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\$ 28,0 milhões, aumento de 43,1%. Essa redução decorre principalmente (i) do SWAP de ações e (ii) da redução dos rendimentos com aplicações face a diminuição da

| Res. Financeiro Líq. (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | %Var |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Receitas Financeiras | 3,6 | 8,9 | -59,5% |
| Despesas Financeiras | (24,0) | (18,9) | 26,9% |
| AVP e Outras | (7,6) | (9,6) | -20,5% |

Resultado Financeiro Líquido (28,0) (19,6) 43,1%

| Empréstimos e Financiamentos (R\$ '000) | | Custo Médio (% cdi) |
|--|----------------|----------------------------|
| Safra | 41.785 | 114,0% |
| Itau | 35.387 | 108,7% |
| Bradesco | 5.044 | 108,5% |
| BNDES e Finame | 24.526 | 65,1% |
| Debenture 1ª tranche | 300.496 | 112,0% |
| Debenture 2ª tranche | 350.690 | 111,2% |
| (-) Desp. a apropriar Deb. | (2.917) | - |
| FIDC | 19.649 | - |
| Leasing | 12.234 | 131,4% |
| Total | 786.894 | 110,02% |
| Caixa e Aplicações | 148.200 | 101,31% |

| Despesas e Receitas Financeira: | 2T13 | 2T12 |
|--|-----------------|-----------------|
| Rendimentos com aplicações | 2.097 | 7.375 |
| Swap de Ações | (8.325) | (213) |
| V.C. empréstimos | - | 293 |
| Juros sobre empréstimos | (679) | (349) |
| Juros debêntures | (13.169) | (15.559) |
| Despesas bancárias e IOF | (1.883) | (1.538) |
| Descontos obtidos | 294 | 193 |
| Descontos concedidos | (1.920) | (2.208) |
| Variação monetária – SELIC | 725 | (779) |
| Variação cambial importação | 416 | 452 |
| AVP - Despesas financeiras | (5.454) | (7.231) |
| Outras | (124) | (12) |
| Resultado Financeiro | (28.022) | (19.576) |

Capex

Nossos investimentos aumentaram 85,5% devido principalmente à aceleração do ritmo de abertura e a realização de reformas e ampliações em mais lojas no 2T13, uma vez que inauguramos 9 lojas no período e mais 10 novas lojas no 3T13, contra 7 novas lojas inauguradas nos 9M12. No período, realizamos reformas em 7 lojas resultando no expressivo aumento desta rubrica.

| Capex (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | %Var. | 6M13 | 6M12 | %Var. |
|-----------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| Lojas Novas | 24,0 | 11,8 | 103,2% | 52,8 | 33,3 | 58,4% |
| Ampliações e Reformas | 9,9 | 1,9 | 435,6% | 19,3 | 5,8 | 231,5% |
| Logística | 3,0 | 0,7 | 352,7% | 3,5 | 1,1 | 230,3% |
| TI | 4,9 | 6,1 | -19,2% | 14,8 | 9,3 | 58,1% |
| Outros | 5,8 | 5,2 | 10,8% | 11,6 | 11,6 | 0,2% |
| Total | 47,6 | 25,7 | 85,5% | 102,0 | 61,1 | 66,8% |

Demonstrativos Financeiros Consolidados

| <i>Demonstração de Resultados (R\$ milhares)</i> | 2T13 | 2T12 | Var. % | 6M13 | 6M12 | Var (%) |
|--|------------------|------------------|---------------|------------------|------------------|----------------|
| Receita Líquida | 744.610 | 698.687 | 6,6% | 1.373.268 | 1.213.397 | 13,2% |
| Receita Líquida - Varejo | 594.526 | 581.432 | 2,3% | 1.078.260 | 987.365 | 9,2% |
| Receita Líquida - Cartão | 114.197 | 98.430 | 16,0% | 228.765 | 191.621 | 19,4% |
| Receita Líquida - Sax | 35.887 | 18.825 | 90,6% | 66.243 | 34.411 | 92,5% |
| Custo de Mercadorias e Serviços | (382.373) | (357.068) | 7,1% | (709.834) | (630.495) | 12,6% |
| Custo de Mercadorias - Varejo | (304.284) | (285.953) | 6,4% | (551.935) | (503.807) | 9,6% |
| Custo de Serviços Financeiros - Cartão | (66.280) | (64.086) | 3,4% | (134.637) | (113.704) | 18,4% |
| Custo de Serviços Financeiros - Sax | (11.809) | (7.029) | 68,0% | (23.262) | (12.984) | 79,2% |
| Lucro Bruto | 362.237 | 341.619 | 6,0% | 663.434 | 582.902 | 13,8% |
| Lucro Bruto - Varejo | 290.242 | 295.479 | -1,8% | 526.325 | 483.558 | 8,8% |
| Lucro Bruto - Cartão | 47.917 | 34.344 | 39,5% | 94.128 | 77.917 | 20,8% |
| Lucro Bruto - Sax | 24.078 | 11.796 | 104,1% | 42.981 | 21.427 | 100,6% |
| Despesas Operacionais | (279.753) | (253.349) | 10,4% | (548.775) | (472.965) | 16,0% |
| Despesas com vendas - Varejo | (208.128) | (187.041) | 11,3% | (402.169) | (346.645) | 16,0% |
| Despesas Gerais e Administrativas - Varejo | (26.986) | (24.015) | 12,4% | (56.301) | (49.790) | 13,1% |
| Despesas Gerais e Administrativas - Cartão | (5.032) | (3.007) | 67,4% | (10.627) | (6.283) | 69,1% |
| Despesas Gerais e Administrativas - Sax | (2.422) | (2.512) | -3,6% | (3.844) | (5.031) | -23,6% |
| Outras Receitas (Despesas) Op. - Varejo | 5.504 | (2.480) | -321,9% | 4.399 | 5.094 | -13,6% |
| Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão | (2.448) | (1.827) | 34,0% | (946) | (6.322) | -85,0% |
| Outras Receitas (Despesas) Op. - Sax | (119) | (45) | 164,4% | (123) | (66) | n.a. |
| Depreciação e Amortização | (40.122) | (32.422) | 23,7% | (79.164) | (63.922) | 23,8% |
| Lucro operacional antes de resultado financeiro | 82.484 | 88.270 | -6,6% | 114.659 | 109.937 | 4,3% |
| Resultado Financeiro | (28.022) | (19.576) | 43,1% | (49.653) | (45.482) | 9,2% |
| Despesas Financeiras | (31.635) | (28.507) | 11,0% | (62.942) | (67.617) | -6,9% |
| Receitas Financeiras | 3.613 | 8.931 | -59,5% | 13.289 | 22.135 | -40,0% |
| Lucro antes de IR e CS | 54.462 | 68.694 | -20,7% | 65.006 | 64.455 | 0,9% |
| IR e CS - Correntes | (22.048) | (13.916) | 58,4% | (40.936) | (22.405) | 82,7% |
| IR e CS - Diferidos | 6.384 | (7.184) | -188,9% | 23.474 | 5.929 | n.a. |
| Lucro Líquido do Período | 38.798 | 47.594 | -18,5% | 47.544 | 47.979 | -0,9% |
| Lucro Líquido por Ação | 0,21 | 0,26 | -18,5% | 0,26 | 0,26 | -1,0% |
| Número de Ações (em Milhares) | 185.533 | 185.449 | | 185.533 | 185.449 | |
| EBITDA | 122.606 | 120.692 | 1,6% | 193.823 | 173.859 | 11,5% |
| EBITDA Varejo | 60.632 | 81.943 | -26,0% | 72.254 | 92.217 | -21,6% |
| EBITDA Cartões | 40.437 | 29.510 | 37,0% | 82.555 | 65.312 | 26,4% |
| EBITDA SAX | 21.537 | 9.239 | 133,1% | 39.014 | 16.330 | 138,9% |

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 ITR de 30/06/13. 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\$ 3,0 milhões e R\$ 2,0 milhões, no 2T13 e 2T12 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,4 milhão e R\$ 0,5 milhão, no 2T13 e 2T12 respectivamente).

Balço Patrimonial

| ATIVO (R\$ milhares) | | | | PASSIVO (R\$ milhares) | | | |
|--------------------------------------|------------------|------------------|---------------|--|------------------|----------------|---------------|
| | 2T13 | 2T12 | Var. % | | 2T13 | 2T12 | Var. % |
| CIRCULANTE | | | | CIRCULANTE | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 147.018 | 286.893 | -48,8% | Fornecedores | 159.184 | 205.566 | -22,6% |
| Títulos e valores mobiliários | 1.182 | 1.418 | -16,6% | Empréstimos e financiamentos | 99.366 | 106.720 | -6,9% |
| Contas a receber de clientes | 795.720 | 679.996 | 17,0% | Salários, provisões e CS | 55.663 | 45.544 | 22,2% |
| Estoques | 418.485 | 364.797 | 14,7% | Impostos a recolher | 62.178 | 46.266 | 34,4% |
| Partes relacionadas | - | - | n.a. | Partes relacionadas | 3.244 | 2.300 | 41,0% |
| Impostos a recuperar | 73.219 | 81.626 | -10,3% | Parcelamento de tributos | 194 | 780 | -75,1% |
| Outros créditos | 89.272 | 38.646 | 131,0% | Aluguéis a pagar | 15.359 | 12.174 | 26,2% |
| Total do ativo circulante | 1.524.896 | 1.453.376 | 4,9% | Receita diferida | 12.000 | 12.000 | 0,0% |
| NÃO CIRCULANTE | | | | NÃO CIRCULANTE | | | |
| IR e CS diferidos | 104.063 | 89.252 | 16,6% | Outras obrigações | 36.277 | 35.031 | 3,6% |
| Impostos a recuperar | 13.398 | 32.309 | -58,5% | Total do passivo circulante | 443.465 | 466.381 | -4,9% |
| Depósitos judiciais | 51.532 | 46.531 | 10,7% | NÃO CIRCULANTE | | | |
| Títulos e valores mobiliários | 7.419 | 5.923 | 25,3% | Empréstimos e financiamentos | 687.528 | 670.589 | 2,5% |
| Partes relacionadas | 1.174 | 1.280 | -8,3% | Provisões judiciais | 51.795 | 54.588 | -5,1% |
| Investimentos | - | - | n.a. | Parcelamento de tributos | 579 | 725 | -20,1% |
| Imobilizado | 509.808 | 447.995 | 13,8% | Receita diferida | 53.000 | 65.000 | -18,5% |
| Intangível | 112.849 | 101.641 | 11,0% | Total do passivo não circulante | 792.902 | 790.902 | 0,3% |
| Total do ativo não circulante | 800.243 | 724.931 | 10,4% | PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | |
| TOTAL DO ATIVO | | | | TOTAL DO PASSIVO E PL | | | |
| | 2.325.139 | 2.178.307 | 6,7% | Capital social | 661.493 | 660.159 | 0,2% |
| | | | | Reservas de lucros | 379.735 | 207.883 | 82,7% |
| | | | | Lucro do Exercício | 47.544 | 47.980 | -0,9% |
| | | | | Subtotal | 1.088.772 | 916.022 | 18,9% |
| | | | | Participação não controladores | - | 5.002 | n.a. |
| | | | | Total do Patrimônio Líquido | 1.088.772 | 921.024 | 18,2% |

Fluxo de Caixa

| Fluxo de Caixa (R\$ milhares) | 2T13 | 2T12 | Var. % | 6M13 | 6M12 | Var. % |
|---|-----------------|-----------------|----------------|------------------|------------------|----------------|
| Caixa Líquido Atividades Operacionais | 134.360 | 80.516 | 66,9% | 2.079 | (30.737) | -106,8% |
| Caixa Gerado nas Operações | 90.037 | 111.637 | -19,3% | 128.914 | 151.385 | -14,8% |
| Lucro Líquido do Exercício | 38.798 | 47.594 | -18,5% | 47.544 | 47.980 | -0,9% |
| Depreciação e Amortização | 40.122 | 35.280 | 13,7% | 79.164 | 70.895 | 11,7% |
| Custo Residual do Ativo Imobilizado Baixado | 413 | 3.658 | -88,7% | 523 | 4.095 | -87,2% |
| Plano de Opção de Compra de Ações | 295 | 453 | -34,9% | 845 | 1.224 | -31,0% |
| (Ganho) Perda com Investimento, Líquido | - | - | n/a | - | - | n/a |
| Participação não controladores | - | - | n/a | - | - | n/a |
| Enc.Fin. e Var. Cambial sobre financiamentos, empréstimos e ob. fiscais | 19.043 | 18.678 | 2,0% | 33.216 | 37.882 | -12,3% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | (6.384) | 7.180 | -188,9% | (23.474) | (5.929) | 295,9% |
| Receita Diferida | (3.000) | (3.000) | 0,0% | (6.000) | (6.000) | 0,0% |
| Provisão para Riscos | 750 | 1.794 | -58,2% | (2.904) | 1.238 | -334,6% |
| Variações nos Ativos e Passivos | 56.913 | (36.626) | -255,4% | (90.044) | (174.541) | -48,4% |
| Contas a receber de clientes | (50.654) | (111.271) | -54,5% | 82.605 | 2.369 | 3386,9% |
| Estoques | 88.382 | 21.675 | 307,8% | (50.905) | (83.406) | -39,0% |
| Títulos e Valores Mobiliários | 8.308 | (916) | -1007,0% | (524) | (1.291) | -59,4% |
| Tributos a Compensar | 789 | 16.806 | -95,3% | (3.345) | 1.598 | -309,3% |
| Partes Relacionadas | (3) | - | n/a | - | - | n/a |
| Depósitos Judiciais | (1.790) | (1.680) | 6,5% | (1.477) | (9.862) | -85,0% |
| Outros Créditos | 5.084 | (1.510) | -436,7% | (3.369) | (17.480) | -80,7% |
| Fornecedores | (35.682) | 8.530 | -518,3% | (88.575) | 27.123 | -426,6% |
| Tributos a Recolher | 36.269 | 18.857 | 92,3% | (6.681) | (51.783) | -87,1% |
| Salários, Provisões e Encargos Sociais | 4.692 | 5.764 | -18,6% | (2.140) | 4.562 | -146,9% |
| Partes Relacionadas | 4 | 19 | -78,9% | (3.137) | (2.470) | 27,0% |
| Parcelamento de Tributos | (189) | 652 | -129,0% | (375) | (34.589) | -98,9% |
| Aluguéis a pagar | 2.215 | 1.671 | n/a | (872) | (956) | n/a |
| Outras Obrigações | (512) | 4.777 | -110,7% | (11.249) | (8.356) | 34,6% |
| Outros | (12.590) | 5.505 | -328,7% | (36.791) | (7.581) | 385,3% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos | (12.590) | 5.505 | -328,7% | (36.791) | (7.581) | 385,3% |
| | | | n/a | | | n/a |
| Caixa Líquido Atividades de Investimento | (46.267) | (18.734) | 147,0% | (100.617) | (47.048) | 113,9% |
| Aquisição de Imobilizado | (37.653) | (18.683) | 101,5% | (81.443) | (45.725) | 78,1% |
| Aquisição de Ativo Inatngível | (9.948) | (6.974) | 42,6% | (20.508) | (15.378) | 33,4% |
| Dividendos recebidos | - | - | n/a | - | - | n/a |
| Participação não controladores | - | 5.002 | -100,0% | - | 5.002 | -100,0% |
| Aumento de capital por opção de compra exercida | 1.334 | 1.921 | -30,6% | 1.334 | 9.053 | -85,3% |
| | | | n/a | | | n/a |
| Caixa Líquido Atividades de Financiamento | (52.340) | (84.608) | -38,1% | (39.763) | (276.616) | -85,6% |
| Captação de financiamentos - terceiros | 8.290 | 4.800 | 72,7% | 58.942 | 36.762 | 60,3% |
| Pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio | (21.435) | (31.576) | n/a | (21.435) | (31.576) | n/a |
| Pagamento de obrigação por arrendamento | (1.485) | (521) | 185,0% | (2.664) | (1.070) | 149,0% |
| Amortização de financiamentos | (12.266) | (22.039) | n/a | (44.910) | (237.031) | n/a |
| Juros Pagos | (25.444) | (35.272) | n/a | (29.696) | (43.701) | n/a |
| Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes | 35.752 | (22.826) | -256,6% | (138.302) | (354.401) | -61,0% |
| Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes | 111.265 | 309.719 | -64,1% | 285.319 | 641.294 | -55,5% |
| Saldo Final de Caixa e Equivalentes | 147.018 | 286.893 | -48,8% | 147.018 | 286.893 | -48,8% |

APÊNDICE

Resultados Cartões Marisa

| Cartões Marisa (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | %Var | 6M13 | 6M12 | Var. % | Localização na DRE Consolidada |
|--|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|--|
| Tarifas (1) e Seguros | 30,2 | 21,8 | 38,7% | 60,1 | 41,6 | 44,4% | Receita Líquida - Cartão |
| Receita de Intermediação Financeira (2) | 68,9 | 60,4 | 14,0% | 140,1 | 122,6 | 14,3% | Receita Líquida - Cartão |
| Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a) | 6,5 | 9,2 | -29,4% | 10,4 | 13,3 | -21,8% | Receita Líquida - Cartão |
| Outros | (10,0) | (7,5) | 32,4% | (17,8) | (13,5) | n/a | Receita Líquida - Cartão |
| Acordo de Exclusividade - <i>Co-Branded</i> | 3,0 | 3,0 | 0,0% | 6,0 | 6,0 | 0,0% | Receita Líquida - Cartão |
| Receita de Comissão - <i>Co-Branded</i> | 1,3 | 1,4 | -5,5% | 3,0 | 3,0 | -1,3% | Receita Líquida - Cartão |
| Resultado da Operação - <i>Co-Branded</i> | 14,2 | 10,1 | 40,6% | 26,9 | 18,6 | 44,9% | Receita Líquida - Cartão |
| Total da Receita Líquida | 114,2 | 98,4 | 16,0% | 228,8 | 191,6 | 19,4% | |
| Custo de <i>Funding</i> | (0,6) | (0,9) | -28,4% | (1,6) | (1,9) | -18,5% | Custo de Serviços Financeiros - Cartão |
| Custo de Serviços | (15,5) | (14,2) | 9,0% | (33,8) | (29,9) | 13,1% | Custo de Serviços Financeiros - Cartão |
| Perdas em Operações de Crédito (b) | (54,4) | (48,6) | 12,0% | (97,5) | (82,3) | 18,5% | Custo de Serviços Financeiros - Cartão |
| Outros | 4,3 | (0,4) | -1202,8% | (1,8) | 0,4 | -503,2% | Custo de Serviços Financeiros - Cartão |
| Despesas Gerais e Administrativas | (5,0) | (3,0) | 67,3% | (10,6) | (6,3) | 69,1% | Despesas Gerais e Administrativas - Cartão |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (2,5) | (1,9) | 33,1% | (0,9) | (6,3) | -85,0% | Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão |
| Total dos Custos e Despesas | (73,8) | (68,9) | 7,0% | (146,2) | (126,3) | 15,8% | |
| Resultado Operacional (EBITDA) | 40,4 | 29,5 | 37,0% | 82,6 | 65,3 | 26,4% | |
| Resultado Líquido da Inadimplência (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | %Var | 6M13 | 6M12 | Var. % | Localização na DRE Consolidada |
| Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a) | 6,5 | 9,2 | -29,4% | 10,4 | 13,3 | -21,8% | Receita Líquida - Cartão |
| Perdas em Operações de Crédito (b) | (54,4) | (48,6) | 12,0% | (97,5) | (82,3) | 18,5% | Custo de Serviços Financeiros - Cartão |
| Outros Ajustes de Provisões (c) | - | - | - | - | - | - | Parcela de Outras Receitas Op. - Cartão |
| Resultado Líquido da Inadimplência | (47,9) | (39,3) | 21,7% | (87,0) | (69,0) | 26,2% | |

Resultados SAX Empréstimos Pessoais

| SAX (R\$ mm) | 2T13 | 2T12 | %Var | 6M13 | 6M12 | Var. % | Localização na DRE Consolidada |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---|
| Resultado Operacional SAX | | | | | | | |
| Receita Líquida de Serviços Financeiros | 36,8 | 18,4 | 99,8% | 66,2 | 33,6 | 97,2% | Receita Líquida - Sax |
| Provisões e Perdas, Líquidas | (10,1) | (5,9) | 70,3% | (17,7) | (10,9) | 62,6% | Custo de Serv. Fin. e Parcela de Outras Desp. Op. - Sax |
| Custos dos serviços prestados | (1,9) | - | n.a. | (4,3) | - | n.a. | Custo de Serviços Financeiros - Sax |
| Custos de captação | (0,7) | (0,7) | 1,8% | (1,3) | (1,3) | -2,7% | Custo de Serviços Financeiros - Sax |
| Despesas Gerais e Administrativas | (2,4) | (2,5) | -4,7% | (3,8) | (5,0) | -23,1% | Despesas Gerais e Administrativas - Sax |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (0,1) | (0,0) | 686,7% | (0,1) | (0,1) | n.a. | Parcela de outras Receitas (Despesas) Op. - Sax |
| Resultado Operacional (EBITDA) | 21,5 | 9,2 | 133,1% | 39,0 | 16,3 | 138,9% | |
| Margens Operacionais | | | | | | | |
| Receita Líquida de Serviços Financeiros | 100,0% | 100,0% | | 100,0% | 100,0% | | |
| Provisões e Perdas, Líquidas | -27,3% | -32,1% | | -26,8% | -32,4% | | |
| Custos dos serviços prestados | -5,2% | 0,0% | | -6,5% | 0,0% | | |
| Custos de captação | -2,0% | -3,9% | | -1,9% | -3,9% | | |
| Despesas Gerais e Administrativas | -6,6% | -13,8% | | -5,8% | -14,9% | | |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | -0,3% | -0,1% | | -0,2% | -0,2% | | |
| Resultado Operacional (EBITDA) | 58,6% | 50,2% | | 58,9% | 48,6% | | |