

### Dados de Negociação AMAR3 em 29/jun/12:

Preço por ação:

R\$ 23,00

Número de ações:

185.448.891

Valor de mercado:

R\$ 4.265 milhões

### Teleconferência de Resultados do 2T12:

Data: 03/ago/12

Horário: 12:00 (Brasília)

/ 11:00 (EST)

Telefones para contato:

Português:

+55 (11) 3127-4971

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.

### Equipe de Relações com Investidores:

Paulo Borsatto

CFO e DRI

Flavio Bau

Gerente de RI

Gabriel Succar

Analista de RI

+55 11 2109 3121 /  
6269

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

**São Paulo, 2 de agosto de 2012** – A Marisa Lojas S.A. (denominada “Marisa” ou “Companhia”) – (BM&FBOVESPA: AMAR3), maior varejista de moda feminina e íntima do Brasil com foco na Classe C, anuncia hoje os resultados do 2º trimestre de 2012 (2T12). 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 as informações referentes ao 1º semestre de 2012 (6M12). As comparações apresentadas referem-se ao 2T12 em relação ao 2T11, e ao 6M12 em relação ao 6M11.

## Destaques

- Continuamos com tendência de melhora de vendas e do resultado, principalmente quando comparados aos dois últimos trimestres (1T12 e 4T11)
- Crescimento das vendas em lojas comparáveis da ordem de 4,5% (vs. 2,0% no 1T12 e 2,3% no 4T11)
- Crescimento das vendas em todas as lojas da ordem de 13,7% (vs. 8,4% no 1T12 e 8,3% no 4T11), evidenciando melhora no desempenho das novas lojas
- Abertura de 5 novas lojas (1 em rua e 4 em shoppings), todas do formato Marisa Ampliada
- Recuperação significativa da participação do Cartão Private Label nas vendas
- **Projeto Mais por m<sup>2</sup>**
  - Operação de calçados em 25 lojas (+ loja virtual) de maio a junho, com ganhos expressivos de venda por m<sup>2</sup>
  - Realocação da área de vendas em 45 lojas até junho, privilegiando categorias com maior venda por m<sup>2</sup>
- **Plano de Eficiência**
  - Diluição de 1,1 p.p. das Despesas Gerais e Administrativas em relação à Receita Líquida (consolidado)
  - Despesas de Vendas por m<sup>2</sup> em patamar semelhante ao do ano anterior, com ganho da inflação do período

### Destaques Operacionais e Financeiros

(R\$ milhões, exceto dados operacionais)

	2T12	2T11 <sup>(3)</sup>	2T11 <sup>(4)</sup>	% Var.	6M12	6M11 <sup>(3)</sup>	6M11 <sup>(4)</sup>	% Var.
<b>Destaques Operacionais</b>								
Número Total de Lojas - final do período	341	290	290	17,6%	341	290	290	17,6%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - final do período	353,4	309,0	309,0	14,4%	353,4	309,0	309,0	14,4%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - média do período	349,9	304,3	304,3	15,0%	349,9	302,3	302,3	15,8%
Crescimento Receita Líquida Varejo - mesmas lojas <sup>(1)</sup>	4,5%	10,8%	10,8%	n.a.	3,4%	11,0%	11,0%	n.a.
Crescimento Receita Líquida Varejo - todas as lojas	13,7%	22,6%	22,6%	n.a.	11,5%	24,2%	24,2%	n.a.
<b>Cartão Private Label<sup>(2)</sup></b>								
Contas aptas (mil contas)	8.240,0	7.471,3	7.471,3	10,3%	8.240,0	7.471,3	7.471,3	10,3%
Contas ativas (mil contas)	2.211,2	2.121,3	2.121,3	4,2%	2.211,2	2.121,3	2.121,3	4,2%
<b>Cartão Co-Branded<sup>(2)</sup></b>								
Contas aptas (mil contas)	888,1	1.189,2	1.189,2	-25,3%	888,1	1.189,2	1.189,2	-25,3%
Contas ativas (mil contas)	654,7	577,6	577,6	13,4%	654,7	577,6	577,6	13,4%
<b>Destaques Financeiros Consolidados</b>								
Receita Líquida	693,5	632,8	632,8	9,6%	1.213,4	1.126,8	1.126,8	7,7%
Resultado Operacional (EBITDA)	120,7	132,5	125,7	-8,9%	173,9	208,4	200,8	-16,6%
Varejo	81,9	111,0	104,3	-26,2%	92,2	137,1	129,6	-32,7%
Produtos e Serviços Financeiros	38,7	21,5	21,5	80,5%	81,6	71,3	71,3	14,6%
Margem EBITDA / Receita Líquida	17,4%	20,9%	19,9%	n.a.	14,3%	18,5%	17,8%	n.a.
Margem EBITDA / Receita Líquida Varejo	20,8%	25,9%	24,6%	n.a.	17,6%	23,5%	22,7%	n.a.
Lucro Líquido	47,6	71,2	71,2	-33,1%	48,0	107,2	107,2	-55,2%

Notas:

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

2) Contas Apts: 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) Resultados atualizados com base em novos critérios contábeis de alocação entre linhas de custos e despesas. Verificar ‘Comentários Sobre Reclassificações Contábeis’ na página 2.

4) Conforme 2º trimestre de 2011.

### Comentários Sobre Reclassificações Contábeis

Para fins de comparabilidade com as informações contábeis do trimestre findo em 30 de junho de 2012, algumas reclassificações foram efetuados nos saldos do trimestre findo em 30 de junho de 2011 nas linhas de Custo de Mercadorias e Serviços, Despesas Operacionais e Receitas Financeiras conforme descrito a seguir (“2T11’ Atual” e “2T11 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’.

### Atualizações Sobre Nossos Projetos para 2012

#### Expansão Geográfica - Abertura de Lojas

Em relação ao nosso plano de abertura de lojas, que prevê 33 novas lojas em 2012, foram abertas 5 novas lojas no 1º semestre do ano, todas no 2T12:

- Shopping Bourbon Wallig, em Porto Alegre, RS, formato Marisa Ampliada
- Rua Boqueirão, na Praia Grande, SP, formato Marisa Ampliada
- Shopping Belém, em Belém, PA, formato Marisa Ampliada
- Shopping Estação BH, em Belo Horizonte, MG, formato Marisa Ampliada
- Shopping Luziânia, em Luziânia, GO, formato Marisa Ampliada

#### Projeto Mais por m<sup>2</sup> – Introdução de Calçados ao Mix de Produtos

De maio a junho tivemos nossa operação de calçados em 25 lojas mais a loja virtual.

Nessas lojas, que totalizam 43,2 mil m<sup>2</sup> de área de vendas, o segmento de calçados ocupa uma área de 1,7 mil m<sup>2</sup>, equivalente a 3,9% da área de vendas. Entretanto, a participação dos calçados na venda dessas lojas representou 5,9%. Isso significa um ganho da ordem de 53,5% na produtividade da área de vendas de calçados em relação aos demais segmentos na loja (equivalente a um ganho de 2,1% nas vendas), com base no desempenho efetivamente observado nos meses de maio e junho.

Elevamos nossa meta de calçados para 165 lojas até dezembro de 2012. Até 31 de julho, tínhamos calçados em 101 lojas. Até o final de agosto, teremos calçados em 125 lojas mais a loja virtual.

#### Projeto Mais por m<sup>2</sup> – Realocação da Área de Vendas

O projeto de realocação de área de vendas privilegiando categorias de produtos com maior produtividade, desenvolvido em conjunto com consultoria especializada, encontra-se em fase de implementação.

Até junho, realizamos ajustes em 45 lojas, e mantemos nossa meta de 110 lojas até o final de agosto. Os resultados observados até o momento são satisfatórios. Vale destacar que esperamos impactos mais visíveis principalmente a partir do 4T12, quando teremos o sortimento de produtos mais diversificado para melhor aproveitamento da nova configuração da área de vendas das lojas ajustadas.

#### 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 uma redução das Despesas Gerais e Administrativas em relação à Receita Líquida da ordem de 1,1 p.p.

Esse ganho acabou sendo impactado por um aumento de nossas Despesas com Vendas em relação à Receita Líquida, em função da antecipação de investimentos em propaganda e marketing tendo em vista o cenário mais difícil de demanda.

Vale destacar, entretanto, que as Despesas com Vendas em relação à Área de Vendas mantiveram-se em patamar semelhante ao ano passado, com ganho da inflação no período.

Seguimos confiantes na entrega das economias associadas ao Plano, e acreditamos que os impactos do ponto de vista de ganhos de margem deverão se materializar mais claramente a partir da melhora do cenário de vendas, ainda tímido em nossa visão.

### Varejo

Destaques Varejo (R\$ milhões)	Atual				Anterior			
	2T12	2T11'	2T11	% Var.	6M12	6M11'	6M11	% Var.
<b>Destaques Operacionais</b>								
Crescimento Mesmas Lojas	4,5%	10,8%	10,8%	n.a.	3,4%	11,0%	11,0%	n.a.
Crescimento Todas as Lojas	13,7%	22,6%	22,6%	n.a.	11,5%	24,2%	24,2%	n.a.
Despesas com Vendas / Área de Vendas (R\$/m <sup>2</sup> )	(534,6)	(533,2)	(534,3)	0,3%	(990,7)	(1.020,1)	(1.021,6)	-2,9%
Despesas G&A	(24,0)	(27,7)	(28,7)	-13,4%	(49,8)	(50,5)	(51,7)	-1,5%
Despesas SG&A Total / Área de Vendas (R\$/m <sup>2</sup> )	(603,2)	(624,4)	(628,6)	-3,4%	(1.133,0)	(1.187,3)	(1.192,7)	-4,6%
<b>Resultado</b>								
Receita Bruta	845,2	749,8	749,8	12,7%	1.442,4	1.301,8	1.301,8	10,8%
Receita Líquida	581,4	511,2	511,2	13,7%	987,4	885,6	885,6	11,5%
Custo de Mercadorias	(286,0)	(219,8)	(226,5)	30,1%	(503,8)	(406,2)	(413,7)	24,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>295,5</b>	<b>291,5</b>	<b>284,8</b>	<b>1,4%</b>	<b>483,6</b>	<b>479,4</b>	<b>471,9</b>	<b>0,9%</b>
Despesa com Vendas	(187,0)	(162,3)	(162,6)	15,3%	(346,6)	(308,3)	(308,8)	12,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(24,0)	(27,7)	(28,7)	-13,4%	(49,8)	(50,5)	(51,7)	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,5)	9,5	10,8	-126,0%	5,1	16,5	18,2	-69,2%
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>81,9</b>	<b>111,0</b>	<b>104,3</b>	<b>-26,2%</b>	<b>92,2</b>	<b>137,1</b>	<b>129,6</b>	<b>-32,7%</b>
<b>Margens Operacionais</b>								
Receita Líquida	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	100,0%	
Custo de Mercadorias	-49,2%	-43,0%	-44,3%		-51,0%	-45,9%	-46,7%	
<b>Lucro Bruto</b>	<b>50,8%</b>	<b>57,0%</b>	<b>55,7%</b>		<b>49,0%</b>	<b>54,1%</b>	<b>53,3%</b>	
Despesa com Vendas	-32,2%	-31,7%	-31,8%		-35,1%	-34,8%	-34,9%	
Despesas Gerais e Administrativas	-4,1%	-5,4%	-5,6%		-5,0%	-5,7%	-5,8%	
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-0,4%	1,9%	2,1%		0,5%	1,9%	2,1%	
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>14,1%</b>	<b>21,7%</b>	<b>20,4%</b>		<b>9,3%</b>	<b>15,5%</b>	<b>14,6%</b>	

**Receita Líquida:** a receita líquida cresceu 13,7%, atingindo R\$581,4 milhões. No conceito mesmas lojas, a receita líquida apresentou crescimento de 4,5%, uma recuperação significativa em relação ao desempenho observado nos dois últimos trimestres.

Vale destacar a melhora do desempenho das novas lojas – entendidas como aquelas não contempladas no cálculo do crescimento mesmas lojas – tendo em vista o aumento da diferença entre crescimento mesmas lojas e crescimento todas as lojas em relação ao 1T12 e 4T11.

Creditamos a recuperação do desempenho das vendas, embora de forma ainda tímida, ao equacionamento dos desequilíbrios do estoque enfrentados no 4T11 e 1T12 a partir da entrada da coleção de outono/inverno em meados de março, além da melhora do cenário macroeconômico em função dos aumentos salariais e consequentes ganhos reais de renda pelos clientes.

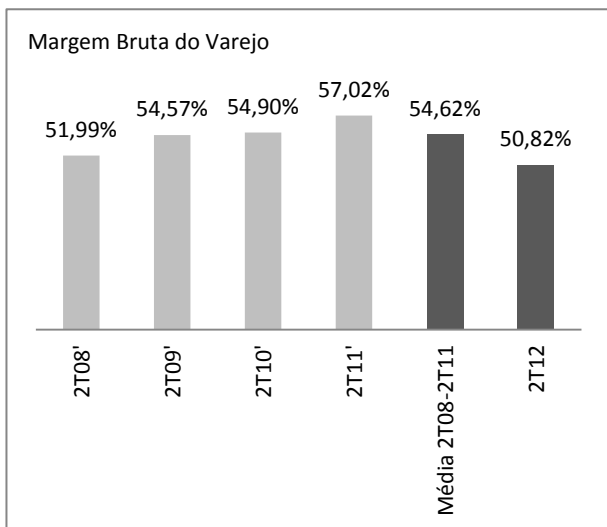
O desempenho das vendas poderia ter sido melhor caso tivéssemos tido temperaturas mais baixas principalmente nas regiões sudeste e sul, onde observamos calor atípico para essa época do ano, o que prejudicou as vendas das mercadorias de inverno.

Seguimos confiantes em relação à contínua recuperação das vendas ao longo do segundo semestre.

**Custo de Mercadorias:** o custo de mercadorias subiu 30,1%, atingindo R\$286,0 milhões.

Esse aumento é explicado principalmente pelo maior volume de vendas, mix de produtos de maior valor agregado, além da inflação observada no setor de confecção. Além disso, a desvalorização do Real frente ao Dólar impactou os custos das mercadorias importadas que, embora parcialmente repassada ao preço, impactou o custo.

**Lucro Bruto:** o lucro bruto cresceu 1,4%, atingindo R\$295,5 milhões. A margem bruta, entretanto, caiu 6,2 p.p. em relação ao 2T11'.



Convém lembrar que as margens observadas no 2T11' foram excepcionalmente elevadas na comparação com anos anteriores, beneficiado por um alinhamento de variáveis favoráveis (condições macroeconômicas, cambiais e inverno rigoroso).

O quadro ao lado demonstra a margem bruta no segundo trimestre nos últimos cinco anos. Consideramos a média dos últimos 4 anos (54,62%) uma referência adequada para análise dos resultados do 2T12, de forma que a queda ajustada da margem foi de 3,8 p.p.

Essa queda da margem bruta está associada a (i) câmbio desfavorável em situação de demanda mais fraca o que limitou o repasse aos preços; (ii) mix de vendas mais concentrado em mercadorias mais leves / de meia-estação em detrimento de mercadorias mais pesadas / de inverno, as quais apresentam as maiores margens, o que ocorreu por conta das temperaturas atipicamente mais elevadas particularmente nas regiões sudeste e sul; e (iii) remarcações para combater as liquidações que foram antecipadas pela concorrência para o mês de junho.

**Despesas com Vendas:** as despesas com vendas cresceram 15,3%, tendo atingido R\$187,0 milhões. Como percentual da receita líquida, aumentaram 0,5 p.p., tendo atingido 32,2%.

Vale notar que o crescimento das despesas com vendas em termos nominais foi em linha com o crescimento da área de vendas, equivalente a 15,0%, com ganho da inflação no período. Em relação à área média de vendas, ficaram praticamente estáveis, tendo aumentado apenas 0,3 p.p.

Esse resultado 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 queda de 13,4%, atingindo R\$24,0 milhões. Como percentual da receita líquida, caíram 1,3 p.p., tendo atingido 4,1%.

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 despesas operacionais foram de R\$2,5 milhões, equivalentes a 0,4% da receita líquida, frente a outras receitas operacionais no 2T11' de R\$9,5 milhões.

**Resultado Operacional (EBITDA):** o resultado operacional caiu 26,2%, atingindo R\$81,9 milhões. A margem de EBITDA caiu 7,6 p.p., tendo atingido 14,1%. Essa queda é resultado da combinação dos fatores explicados anteriormente, particularmente a queda da margem bruta.

### Cartões Marisa – Indicadores Operacionais e Financeiros

#### Base de Contas<sup>1</sup>

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

Nota:

1) 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.

**Base de Contas:** fechamos o trimestre com 8,24 milhões de contas aptas e 2,21 milhões de contas ativas no cartão Private Label, o que representa um crescimento de 10,3% no número de contas aptas e de 4,2% no número de contas ativas. No caso do Co-Branded, fechamos o trimestre com 888,1 mil contas aptas e 654,7 mil contas ativas, o que representa uma queda de 25,3% no número de contas aptas (em função de expurgo de clientes inativos em prazo superior a 12 meses), e um crescimento de 13,4% no número de contas ativas.

Considerando o total de contas ativas (Private Label e Co-Branded), observamos um crescimento de 6,2%. Isso reflete a recuperação da atividade de varejo, da demanda por crédito e também os efeitos do programa de fidelização (Programa Amiga) lançado no segundo semestre de 2011.

#### Vendas Através dos Cartões Marisa

Meios de Pagamento - % das Vendas Totais (%)	Total			Outros Meios de Pagamento
	Private Label	Co-Branded	Cartões Marisa	
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%

**Vendas Através dos Cartões Marisa – Private Label e Co-Branded:** a participação dos Cartões Marisa no total das vendas foi de 49,0%, um crescimento de 0,1 p.p. em relação ao 2T11.

Esse resultado marca uma reversão importante de tendência de queda da participação dos Cartões Marisa nas vendas, em decorrência essencialmente da significativa recuperação da participação do Cartão Private Label. Isso é consequência dos efeitos positivos do nosso programa de fidelização de clientes Programa Amiga (ver abaixo) e dos esforços de captação de novos clientes com vistas a incentivar as vendas do varejo.

**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 2,1 milhões de clientes, e aumentou a participação do Cartão Private Label nas vendas em torno de 1 p.p.

**Vendas com Juros Através dos Cartões Marisa**

<b>Vendas com Juros</b>		
<b>(%)</b>	<b>Private Label</b>	<b>Co-Branded</b>
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%

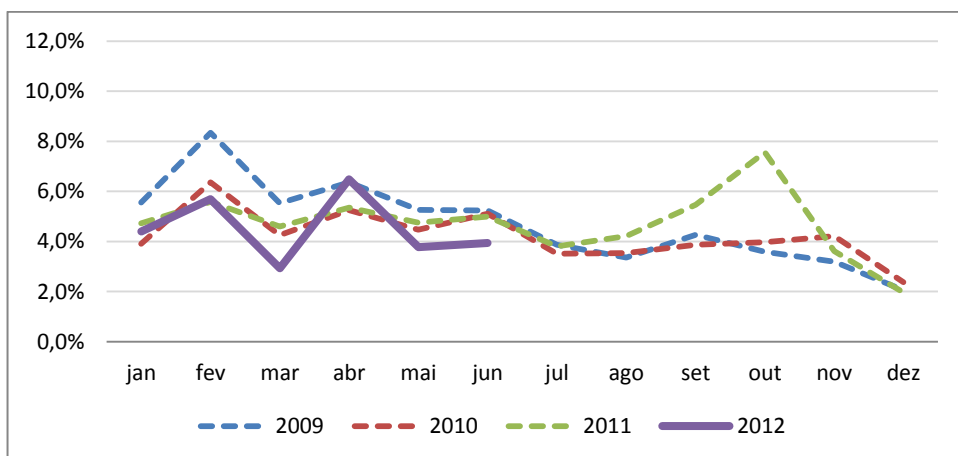
**Ticket Médio**

<b>Ticket Médio</b>			
<b>(R\$)</b>	<b>Private Label</b>	<b>Co-Branded</b>	<b>Marisa</b>
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	116,42	113,97	86,27

### Perfil da Carteira de Recebíveis – Private Label

Private Label (R\$ milhões)	2T12	% Total	2T11	% Total	% Var.
Em dia:	329,7	63,4%	291,4	58,7%	13,1%
Vencidas:	190,7	36,6%	204,7	41,3%	-6,8%
1 a 30 dias	86,1	16,5%	88,3	17,8%	-2,5%
31 a 60 dias	26,0	5,0%	29,4	5,9%	-11,6%
61 a 90 dias	19,5	3,7%	22,7	4,6%	-14,1%
91 a 120 dias	22,9	4,4%	24,6	5,0%	-6,9%
121 a 150 dias	16,4	3,2%	18,2	3,7%	-9,9%
151 a 180 dias	19,8	3,8%	21,5	4,3%	-7,9%
<b>Total</b>	<b>520,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>496,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,9%</b>

### Índice de Eficiência de Cobrança – EFICC<sup>1</sup> – Private Label



Nota:

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

**Carteira de Recebíveis e Inadimplência – Private Label:** a carteira de recebíveis teve um crescimento de 4,9%, atingindo R\$520,4 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 uma redução de 4,7 p.p. na parcela em atraso sobre o total da carteira. Além disso, analisando o EFICC como indicador antecedente de potencial inadimplência futura, notamos níveis de inadimplência em patamares normalizados e inclusive abaixo das referências históricas.

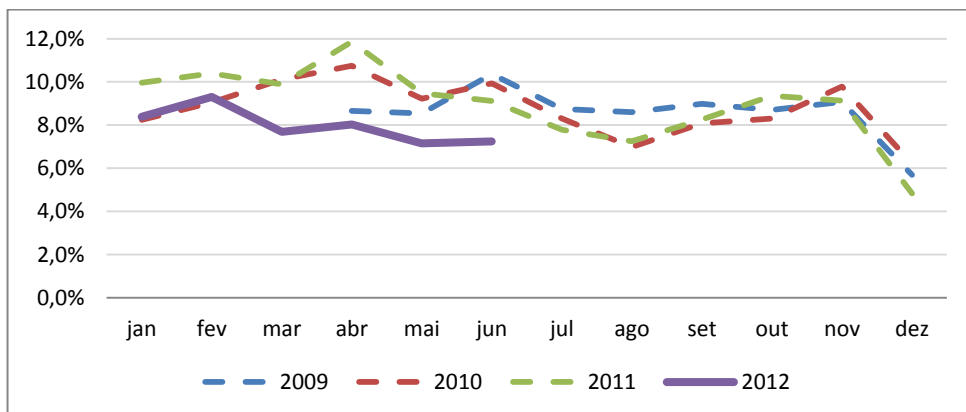
Observamos um aumento pontual em abril, totalmente revertido em maio, devido ao não processamento dos recebimentos via rede bancária dos dias 27 e 30 de abril, devido ao feriado no dia 1 de maio.

### SAX Empréstimos Pessoais – Indicadores Operacionais e Financeiros

#### Perfil da Carteira de Recebíveis – SAX

SAX (R\$ milhões)	2T12	%Total	2T11	%Total	%Var
Em dia:	54,8	72,6%	35,0	74,8%	56,6%
Vencidas:	20,7	27,4%	11,8	25,2%	75,3%
1 a 30 dias	4,2	5,6%	2,8	6,0%	50,8%
31 a 60 dias	2,6	3,5%	1,8	3,8%	46,6%
61 a 90 dias	2,3	3,1%	1,5	3,2%	56,2%
91 a 120 dias	2,1	2,8%	1,3	2,8%	61,4%
121 a 150 dias	2,0	2,7%	1,1	2,4%	82,8%
151 a 180 dias	1,7	2,3%	0,9	1,9%	93,8%
181 a 240 dias	2,9	3,9%	1,4	3,0%	109,1%
241 a 300 dias	1,9	2,6%	0,8	1,7%	143,4%
301 a 360 dias	0,8	1,0%	0,2	0,4%	278,0%
<b>Total</b>	<b>75,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>46,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>61,3%</b>

#### Índice de Eficiência de Cobrança – EFICC – SAX



Nota:

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

**Carteira de Recebíveis e Inadimplência – SAX Empréstimos Pessoais:** a carteira de recebíveis da SAX teve um crescimento de 61,3%, atingindo R\$75,5 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.

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.

### Produtos e Serviços Financeiros

**Considerações iniciais:** propomos a seguir um 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. Pretendemos seguir esse formato de apresentação do resultado nas próximas divulgações. 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\$ milhões)	2T12				6M12			
	Atual 2T11'	Anterior 2T11	% Var.	Atual 6M11'	Anterior 6M11	% Var.		
<b>Cartão Private Label</b>								
Receita de Intermed. Fin., LÍQ. de Custo de Funding	59,6	61,7	-3,4%	120,6	128,5	-6,1%		
Receita de Tarifas e Seguros	21,8	23,1	-5,4%	41,6	46,3	-10,0%		
Resultado Líquido da Inadimplência	(39,4)	(42,2)	-6,6%	(69,0)	(72,2)	-4,5%		
Custos e Despesas Operacionais	(27,0)	(38,2)	-29,3%	(55,6)	(66,3)	-16,1%		
<b>Resultado Operacional Private Label (A)</b>	<b>15,0</b>	<b>4,4</b>	<b>244,3%</b>	<b>37,7</b>	<b>36,3</b>	<b>4,0%</b>		
<b>Cartão Co-Branded</b>								
Acordo de exclusividade	3,0	3,0	0,0%	6,0	6,0	0,0%		
Receita de comissão	1,4	1,9	-27,2%	3,0	4,4	-32,1%		
Resultado da operação (50%)	10,1	7,7	31,5%	18,6	16,2	14,7%		
<b>Resultado Operacional Co-Branded (B)</b>	<b>14,5</b>	<b>12,5</b>	<b>15,2%</b>	<b>27,6</b>	<b>26,6</b>	<b>3,6%</b>		
<b>Cartões Marisa (A+B)</b>								
	<b>29,5</b>	<b>16,9</b>	<b>74,4%</b>	<b>65,3</b>	<b>62,9</b>	<b>3,8%</b>		
<b>SAX Empréstimos Pessoais</b>								
Receita de Intermed. Fin., LÍQ. de Custo de Funding	17,6	11,3	55,9%	32,3	19,8	62,9%		
Resultado Líquido da Inadimplência	(5,9)	(4,6)	27,5%	(10,9)	(7,5)	45,4%		
Custos e Despesas Operacionais	(2,6)	(2,1)	19,6%	(5,1)	(4,0)	28,3%		
<b>Resultado Operacional SAX (C)</b>	<b>9,2</b>	<b>4,5</b>	<b>101,8%</b>	<b>16,3</b>	<b>8,4</b>	<b>95,1%</b>		
<b>Marisa - Produtos e Serviços Financeiros (A+B+C)</b>								
	<b>38,7</b>	<b>21,5</b>	<b>80,2%</b>	<b>81,6</b>	<b>71,3</b>	<b>14,6%</b>		

**Cartão Private Label:** a receita de intermediação financeira líquida de custos de funding caiu 3,4%, a despeito do aumento da participação do Cartão Private Label nas vendas, refletindo a redução da parcela com juros nas vendas através do Cartão Private Label.

A receita de tarifas e seguros caiu 5,4%, apesar do crescimento de 4,2% da base de clientes ativos. A queda é explicada pela reclassificação das tarifas de cobrança anteriormente registradas nessa rubrica que passaram a ser registradas como reembolso de despesas na linha de custos e despesas operacionais, o que já vem sendo feito desde meados de 2011 seguindo exigência do regulador. Para referência, esse montante foi de R\$5,2 milhões no 2T12.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, caiu 6,6%, refletindo melhores índices de inadimplência conforme comentado anteriormente.

Por fim, os custos e despesas operacionais caíram 29,3%. Essa queda está parcialmente associada à reclassificação das receitas com tarifas de cobrança conforme mencionado acima, além de efeitos de nosso Plano de Eficiência relacionados à redução de pessoal e orçamento mais restritivo para o ano. Vale ressaltar que a redução dos custos e despesas ocorreu a despeito das despesas com lançamento do Programa Amiga (R\$7,3 milhões no 2T12), que ainda se encontra em fase de lançamento/desenvolvimento, e que não existia na base de comparação no 2T11'.

**Cartão Co-Branded:** a receita de comissão caiu 27,2%, em função da queda na captação de novas contas devido a uma postura mais conservadora de concessão de crédito por parte do Itaú.

O resultado da operação cresceu 31,5%, 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 55,9%, refletindo o crescimento da carteira de recebíveis que atingiu R\$75,5 milhões.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, subiu 27,5%, abaixo do crescimento da carteira e das receitas, refletindo melhores índices de inadimplência.

Os custos e despesas operacionais cresceram 19,6%, atingindo R\$2,6 milhões.

**Resultado Operacional (EBITDA):** a combinação dos fatores explicados acima levou o resultado operacional da divisão de Produtos e Serviços Financeiros a R\$38,7 milhões, crescimento de 80,2%.

### Resultado Operacional Consolidado (EBITDA Consolidado) <sup>1</sup>

<b>Resultado Operacional Consolidado</b> (R\$ milhões)	<b>2T12</b>	<b>Atual</b> <b>2T11'</b>	<b>Anterior</b> <b>2T11</b>	<b>%Var</b>	<b>6M12</b>	<b>Atual</b> <b>6M11'</b>	<b>Anterior</b> <b>6M11</b>	<b>Var. %</b>
<b>Composição do Resultado Consolidado</b>								
Varejo	81,9	111,0	104,3	-26,2%	92,2	137,1	129,6	-32,7%
Produtos e Serviços Financeiros	38,7	21,5	21,5	80,5%	81,6	71,3	71,3	14,6%
<b>Resultado Operacional Consolidado</b>	<b>120,7</b>	<b>132,5</b>	<b>125,7</b>	<b>-8,9%</b>	<b>173,9</b>	<b>208,4</b>	<b>200,8</b>	<b>-16,6%</b>
<b>Participação no Resultado Consolidado</b>								
Varejo	67,9%	83,8%	82,9%		53,0%	65,8%	64,5%	
Produtos e Serviços Financeiros	32,1%	16,2%	17,1%		47,0%	34,2%	35,5%	
<b>Resultado Operacional Consolidado</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>		<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	
<b>Reconciliação do EBITDA</b> (R\$ milhões)								
	<b>2T12</b>	<b>2T11'</b>	<b>2T11</b>	<b>%Var</b>	<b>6M12</b>	<b>6M11'</b>	<b>6M11</b>	<b>%Var</b>
<b>Lucro líquido</b>	<b>47,6</b>	<b>71,2</b>	<b>71,2</b>	<b>-33,1%</b>	<b>48,0</b>	<b>107,2</b>	<b>107,2</b>	<b>-55,2%</b>
(+) IR e CSLL - Diferidos	13,9	34,9	34,9	-60,1%	22,4	43,9	43,9	-48,9%
(+) IR e CSLL - Corrente	7,2	(15,7)	(15,7)	-145,9%	(5,9)	(22,5)	(22,5)	-73,6%
(+) Resultado Financeiro Líquido	19,6	14,1	7,4	38,4%	45,5	23,4	15,9	94,1%
(+) Depreciação e Amortização	32,4	27,9	27,9	16,1%	63,9	56,4	56,4	13,4%
<b>EBITDA</b>	<b>120,7</b>	<b>132,5</b>	<b>125,7</b>	<b>-8,9%</b>	<b>173,9</b>	<b>208,4</b>	<b>200,8</b>	<b>-16,6%</b>
Receita líquida do varejo	581,4	511,2	511,2	13,7%	987,4	885,6	885,6	11,5%
<b>Margem EBITDA / ROL Varejo</b>	<b>20,8%</b>	<b>25,9%</b>	<b>24,6%</b>		<b>17,6%</b>	<b>23,5%</b>	<b>22,7%</b>	
Receita líquida consolidada	698,7	632,8	632,8	10,4%	1.213,4	1.126,8	1.126,8	7,7%
<b>Margem EBITDA / ROL Consolidada</b>	<b>17,3%</b>	<b>20,9%</b>	<b>19,9%</b>		<b>14,3%</b>	<b>18,5%</b>	<b>17,8%</b>	

Nota:

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 no ITR de 30/06/12. 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\$2,0 milhões e R\$2,7 milhões, no 2T12 e 2T11' respectivamente, e R\$4,0 milhões e R\$5,1 milhões, no 6M12 e 6M11' 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 2T12 e 2T11' respectivamente, e R\$1,1 milhão e R\$0,9 milhão, no 6M12 e 6M11' respectivamente).

### Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

#### Endividamento Líquido

(R\$ milhões) 2T12 2T11

#### Composição da Dívida Líquida

Dívida bruta	777,3	1.032,1
Dívida de curto prazo	106,7	690,5
Dívida de longo prazo	670,6	341,7
Caixa e aplicações financeiras	294,2	830,8
<b>Dívida líquida (A)</b>	<b>483,1</b>	<b>201,4</b>
Patrimônio líquido (B)	916,0	917,9
Capital total (A+B)	1.399,1	1.119,2

#### Alavancagem Financeira

Dívida bruta / (Dívida bruta + PL)	46%	53%
Dívida líquida / (Dívida líquida + PL)	35%	18%
Dívida líquida / EBITDA UDM (x)	1,35x	0,47x

**Endividamento Líquido:** encerramos o 2T12 com endividamento líquido de R\$483,1 milhões.

O aumento da alavancagem financeira em relação ao 2T11 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.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ milhões)	2T12	Atual 2T11'	Anterior 2T11	%Var	6M12	Atual 6M11'	Anterior 6M11	Var. %
Receitas Financeiras	8,9	72,1	78,8	-87,6%	22,1	97,4	104,9	-77,3%
Despesas Financeiras	(21,3)	(78,4)	(78,4)	-72,9%	(52,1)	(106,2)	(106,2)	-51,0%
AVP e Outras	(7,2)	(7,8)	(7,8)	-6,8%	(15,5)	(14,6)	(14,6)	6,1%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(19,6)</b>	<b>(14,1)</b>	<b>(7,4)</b>	<b>38,4%</b>	<b>(45,5)</b>	<b>(23,4)</b>	<b>(15,9)</b>	<b>94,1%</b>

**Resultado Financeiro Líquido:** o resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$19,6 milhões, aumento de 38,4%. Esse aumento se deve principalmente ao aumento da alavancagem financeira no período, conforme explicado acima.

### Capex

Capex (R\$ milhões)	2T12	2T11	% Var.	6M12	6M11	% Var.
Lojas Novas	11,8	32,9	-64,2%	33,3	62,1	-46,3%
Ampliações e Reformas	1,9	8,0	-76,7%	5,8	12,9	-55,0%
Logística	0,7	4,8	-86,3%	1,1	8,1	-86,9%
TI	6,1	3,5	76,8%	9,3	6,0	56,0%
Outros	1,7	3,5	-51,0%	8,1	6,4	25,7%
<b>Total</b>	<b>22,1</b>	<b>52,7</b>	<b>-57,9%</b>	<b>57,6</b>	<b>95,6</b>	<b>-39,7%</b>

### Demonstrativos Financeiros Consolidados

Demonstração de Resultados (R\$ milhares)	2T12				6M12			
	Atual 2T11'	Anterior 2T11	% Var.	Atual 6M11'	Anterior 6M11	% Var.		
<b>Receita Líquida</b>	<b>698.687</b>	<b>632.752</b>	<b>10,4%</b>	<b>1.213.397</b>	<b>1.126.845</b>	<b>7,7%</b>		
Receita Líquida - Varejo	581.432	511.241	13,7%	987.365	885.618	11,5%		
Receita Líquida - Cartão	98.430	109.576	-10,2%	191.621	220.279	-13,0%		
Receita Líquida - Sax	18.825	11.935	57,7%	34.411	20.948	64,3%		
<b>Custo de Mercadorias e Serviços</b>	<b>(357.068)</b>	<b>(309.621)</b>	<b>15,3%</b>	<b>(630.495)</b>	<b>(556.328)</b>	<b>13,3%</b>		
Custo de Mercadorias - Varejo	(285.953)	(219.752)	30,1%	(503.807)	(406.181)	24,0%		
Custo de Serviços Financeiros - Cartão	(64.086)	(84.610)	-24,3%	(113.704)	(141.538)	-19,7%		
Custo de Serviços Financeiros - Sax	(7.029)	(5.259)	33,7%	(12.984)	(8.609)	50,8%		
<b>Lucro Bruto</b>	<b>341.619</b>	<b>323.131</b>	<b>5,7%</b>	<b>582.902</b>	<b>570.517</b>	<b>2,2%</b>		
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(253.349)</b>	<b>(218.571)</b>	<b>15,9%</b>	<b>(472.965)</b>	<b>(418.503)</b>	<b>13,0%</b>		
Despesas com vendas - Varejo	(187.041)	(162.254)	15,3%	(346.645)	(308.331)	12,4%		
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(24.015)	(27.743)	-13,4%	(49.790)	(50.532)	-1,5%		
Despesas Gerais e Administrativas - Cartão	(3.007)	(4.370)	-31,2%	(6.283)	(8.699)	-27,8%		
Despesas Gerais e Administrativas - Sax	(2.512)	(2.195)	14,4%	(5.031)	(4.032)	24,8%		
Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Varejo	(2.480)	9.526	n.a.	5.094	16.548	-69,2%		
Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Cartão	(1.827)	(3.677)	-50,3%	(6.322)	(7.147)	-11,5%		
Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Sax	(45)	63	n.a.	(66)	64	n.a.		
Depreciação e Amortização	(32.422)	(27.921)	16,1%	(63.922)	(56.374)	13,4%		
<b>Lucro operacional antes de resultado financeiro</b>	<b>88.270</b>	<b>104.560</b>	<b>-15,6%</b>	<b>109.937</b>	<b>152.014</b>	<b>-27,7%</b>		
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(19.576)</b>	<b>(14.140)</b>	<b>38,4%</b>	<b>(45.482)</b>	<b>(23.435)</b>	<b>94,1%</b>		
Despesas Financeiras	(28.507)	(86.195)	-66,9%	(67.617)	(120.826)	-44,0%		
Receitas Financeiras	8.931	72.055	-87,6%	22.135	97.391	-77,3%		
<b>Lucro antes de imposto de renda e contribuição social</b>	<b>68.694</b>	<b>90.420</b>	<b>-24,0%</b>	<b>64.455</b>	<b>128.579</b>	<b>-49,9%</b>		
Imposto de Renda e Contribuição Social - Correntes	(13.916)	(34.912)	-60,1%	(22.405)	(43.863)	-48,9%		
Imposto de Renda e Contribuição Social - Diferidos	(7.184)	15.662	n.a.	5.929	22.480	-73,6%		
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>47.594</b>	<b>71.170</b>	<b>-33,1%</b>	<b>47.979</b>	<b>107.196</b>	<b>-55,2%</b>		
<b>Lucro Líquido por Ação</b>	<b>0,26</b>	<b>0,39</b>	<b>0,39</b>	<b>0,26</b>	<b>0,58</b>	<b>0,58</b>		
<b>Número de Ações (em Milhares)</b>	<b>185.449</b>	<b>184.551</b>	<b>184.551</b>	<b>185.449</b>	<b>184.551</b>	<b>184.551</b>		

Nota:

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 no ITR de 30/06/12. 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\$2,0 milhões e R\$2,7 milhões, no 2T12 e 2T11' respectivamente, e R\$4,0 milhões e R\$5,1 milhões, no 6M12 e 6M11' 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 2T12 e 2T11' respectivamente, e R\$1,1 milhão e R\$0,9 milhão, no 6M12 e 6M11' respectivamente).

**Balço Patrimonial**

(R\$ milhares)

	2T12	2T11	% Var.
<b>ATIVO (R\$ milhares)</b>			
<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	286.893	806.366	-64,4%
Títulos e valores mobiliários	1.418	19.184	-92,6%
Contas a receber de clientes	679.996	603.572	12,7%
Estoques	364.797	317.069	15,1%
Partes relacionadas	-	-	n.a.
Impostos a recuperar	81.626	64.721	26,1%
Outros créditos	38.646	29.236	32,2%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.453.376</b>	<b>1.840.148</b>	<b>-21,0%</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Imposto de renda e contribuição social diferidos	89.252	95.446	-6,5%
Impostos a recuperar	32.309	41.587	-22,3%
Depósitos judiciais	46.531	37.773	23,2%
Títulos e valores mobiliários	5.923	5.236	13,1%
Partes relacionadas	1.280	1.283	-0,2%
Investimentos	-	-	n.a.
Outros investimentos	-	2	-100,0%
Imobilizado	447.995	375.984	19,2%
Intangível	101.641	91.325	11,3%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>724.931</b>	<b>648.636</b>	<b>11,8%</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.178.307</b>	<b>2.488.784</b>	<b>-12,5%</b>
<b>PASSIVO (R\$ milhares)</b>			
<b>CIRCULANTE</b>			
Fornecedores	205.566	168.670	21,9%
Empréstimos e financiamentos	106.720	690.481	-84,5%
Salários, provisões e contribuições sociais	45.544	42.094	8,2%
Impostos a recolher	46.266	90.776	-49,0%
Partes relacionadas	2.300	1.774	29,7%
Parcelamento de tributos	780	15.403	-94,9%
Aluguéis a pagar	12.174	10.182	19,6%
Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	-	-	n.a.
Receita diferida	12.000	12.483	-3,9%
Outras obrigações	35.031	35.145	-0,3%
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>466.381</b>	<b>1.067.008</b>	<b>-56,3%</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Empréstimos e financiamentos	670.589	341.665	96,3%
Provisão para litígios e demandas judiciais	54.588	56.271	-3,0%
Parcelamento de tributos	725	28.951	-97,5%
Receita diferida	65.000	77.000	-15,6%
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>790.902</b>	<b>503.887</b>	<b>57,0%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital social	660.159	651.106	1,4%
Reservas de lucros	255.863	266.783	-4,1%
Subtotal	916.022	917.889	-0,2%
Participação não controladores	5.002	-	n.a.
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>921.024</b>	<b>917.889</b>	<b>0,3%</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.178.307</b>	<b>2.488.784</b>	<b>-12,5%</b>

APÊNDICE

**Resultados Cartões Marisa**

Cartões Marisa (R\$ milhões)	Atual				Anterior				Localização na DRE Consolidada
	2T12	2T11'	2T11	% Var.	6M12	6M11'	6M11	% Var.	
Tarifas (1) e Seguros	21,8	23,1	23,1	-5,4%	41,6	46,3	46,3	-10,0%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Intermediação Financeira (2)	60,4	62,8	62,8	-3,8%	122,6	130,7	130,7	-6,2%	Receita Líquida - Cartão
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a)	9,2	12,0	12,0	-23,3%	13,3	17,9	17,9	-25,9%	Receita Líquida - Cartão
Outros	(7,5)	(0,8)	(0,8)	n.a.	(13,5)	(1,3)	(1,3)	n.a.	Receita Líquida - Cartão
Acordo de Exclusividade - Co-Branded	3,0	3,0	3,0	0,0%	6,0	6,0	6,0	0,0%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Comissão - Co-Branded	1,4	1,9	1,9	-27,2%	3,0	4,4	4,4	-32,1%	Receita Líquida - Cartão
Resultado da Operação - Co-Branded	10,1	7,7	7,7	31,5%	18,6	16,2	16,2	14,7%	Receita Líquida - Cartão
<b>Total da Receita Líquida</b>	<b>98,4</b>	<b>109,6</b>	<b>109,6</b>	<b>-10,2%</b>	<b>191,6</b>	<b>220,3</b>	<b>220,3</b>	<b>-13,0%</b>	
Custo de Funding	(0,8)	(1,1)	(1,1)	-25,0%	(1,9)	(2,2)	(2,2)	-12,7%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Custo de Serviços	(14,8)	(27,6)	(32,4)	-46,4%	(30,0)	(46,9)	(55,5)	-36,1%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Perdas em Operações de Crédito (b)	(48,6)	(54,2)	(33,1)	-10,3%	(82,3)	(90,1)	(63,7)	-8,8%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros	0,2	(1,8)	(1,8)	n.a.	0,5	(2,3)	(2,3)	n.a.	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Despesas Gerais e Administrativas	(3,0)	(4,4)	(4,4)	-31,2%	(6,3)	(8,7)	(8,7)	-27,8%	Despesas Gerais e Administrativas - Cartão
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,8)	(3,6)	(19,9)	-49,7%	(6,3)	(7,1)	(24,9)	-11,0%	Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Cartão
<b>Total dos Custos e Despesas</b>	<b>(68,9)</b>	<b>(92,7)</b>	<b>(92,7)</b>	<b>-25,7%</b>	<b>(126,3)</b>	<b>(157,4)</b>	<b>(157,4)</b>	<b>-19,7%</b>	
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>29,5</b>	<b>16,9</b>	<b>16,9</b>	<b>74,4%</b>	<b>65,3</b>	<b>62,9</b>	<b>62,9</b>	<b>3,8%</b>	

Resultado Líquido da Inadimplência (R\$ mm)	Atual				Anterior				Localização na DRE Consolidada
	2T12	2T11'	2T11	% Var.	6M12	6M11'	6M11	% Var.	
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a)	9,2	12,0	12,0	-23,3%	13,3	17,9	17,9	-25,9%	Receita Líquida - Cartão
Perdas em Operações de Crédito (b)	(48,6)	(54,2)	(33,1)	-10,3%	(82,3)	(90,1)	(63,7)	-8,8%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros Ajustes de Provisões (c)	-	-	(21,1)	n.a.	-	-	(26,4)	n.a.	Parcela de Outras Receitas Operacionais - Cartão
<b>Resultado Líquido da Inadimplência</b>	<b>(39,4)</b>	<b>(42,2)</b>	<b>(42,2)</b>	<b>-6,6%</b>	<b>(69,0)</b>	<b>(72,2)</b>	<b>(72,2)</b>	<b>-4,5%</b>	

**Resultados SAX Empréstimos Pessoais**

SAX (R\$ milhões)	Atual				Anterior				Localização na DRE Consolidada
	2T12	2T11'	2T11	%Var	6M12	6M11'	6M11	%Var	
<b>Resultado Operacional SAX</b>									
Receita Líquida de Serviços Financeiros	18,4	11,9	11,9	54,6%	33,6	20,7	20,7	62,2%	Receita Líquida - Sax
Provisões e Perdas, Líquidas	(5,9)	(4,6)	(2,9)	27,5%	(10,9)	(7,5)	(4,9)	45,4%	Rec. LÍq. e Custo Serv. Fin. - Sax
Custos de captação	(0,7)	(0,6)	(0,6)	29,9%	(1,3)	(0,9)	(0,9)	45,1%	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Despesas Gerais e Administrativas	(2,5)	(2,2)	(2,2)	14,4%	(5,0)	(4,0)	(4,0)	24,8%	Despesas Gerais e Administrativas - Sax
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,0)	0,1	(1,6)	n.a.	(0,1)	0,1	(2,5)	n.a.	Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Sax
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>9,2</b>	<b>4,5</b>	<b>4,5</b>	<b>101,8%</b>	<b>16,3</b>	<b>8,4</b>	<b>8,4</b>	<b>95,1%</b>	

Resultado Líquido da Inadimplência (R\$ milhões)	Atual				Anterior				Localização na DRE Consolidada
	2T12	2T11'	2T11	%Var	6M12	6M11'	6M11	%Var	
Provisões e Perdas	(6,4)	(4,7)	(3,0)	35,8%	(11,7)	(7,7)	(5,1)	51,6%	Custo Serv. Fin. - Sax
Recuperações	0,4	0,0	0,0	n.m.	0,8	0,2	0,2	263,2%	Receita Líquida - Sax
<b>Provisões e Perdas, Líquidas</b>	<b>(5,9)</b>	<b>(4,6)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>27,5%</b>	<b>(10,9)</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(4,9)</b>	<b>45,4%</b>	