

### Dados de Negociação AMAR3 em 31/dez/13:

Preço por ação:  
R\$ 18,60  
Número de ações:  
185.532.726

Valor de mercado:  
R\$ 3.450 milhões

### Teleconferência de Resultados do 4T13:

Data: 14/fev/14  
Horário: 13:00 (Brasília)  
/ 10:00 (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](http://www.marisa.com.br/ri)

### Equipe de Relações com Investidores:

Paulo Borsatto  
CFO e DRI

Francisco Bianchi  
Gerente de RI

Gabriel Succar  
Analista de RI

Rafael Gasques

+55 11 2109 3121/ 6269  
[dri@marisa.com.br](mailto:dri@marisa.com.br)

**São Paulo, 13 de fevereiro de 2014** – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (BM&FBOVESPA: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), maior varejista de moda feminina e íntima do Brasil com foco na Classe C, anuncia os resultados do 4º trimestre de 2013 (4T13). 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 4T13 em relação ao 4T12.

## Marisa – Receita Líquida cresce 7,2% no 4T13

- A Receita Líquida de Varejo cresceu 7,6%
- A Receita da Sax evoluiu 65,2%
- Relançamento do Marisa Card aumentou 3,8 pp na penetração do Private Label no total das Vendas
- Abertura de 18 novas lojas no 4T13 e 39 em 2013
- Níveis de inadimplência e rolagem sob controle e em menores níveis recentes
- Inauguração do novo CD – Início da Preparação para operação *Push & Pull*

### Destaque Operacionais e Financeiros

(R\$ mm, exceto dados operacionais)

	4T13	4T12	% Var.	2013	2012	% Var.
<b>Destaque Operacionais</b>						
Número Total de Lojas - final do período	407	368	10,6%	407	368	10,6%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - final do período	412,1	379,2	8,7%	412,1	379,2	8,7%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - média do período	403,9	367,2	10,0%	395,9	362,8	9,1%
Crescimento Receita Líquida Varejo - mesmas lojas <sup>(1)</sup>	3,2%	14,1%	-10,9 p.p.	1,5%	10,1%	-8,6 p.p.
Crescimento Receita Líquida Varejo - todas as lojas	7,6%	22,7%	-15,1 p.p.	4,8%	20,5%	-15,7 p.p.
Despesas SG&A Varejo / Área de Vendas (R\$/m <sup>2</sup> )	829,3	770,1	7,7%	2.589,5	2.460,7	5,2%
<b>Cartão Private Label <sup>(2)</sup></b>						
Contas aptas (mil contas)	9.451,1	8.735,9	8,2%	9.451,1	8.735,9	8,2%
Contas ativas (mil contas)	3.010,4	2.562,1	17,5%	3.010,4	2.562,1	17,5%
<b>Cartão Co-Branded <sup>(2)</sup></b>						
Contas aptas (mil contas)	1.193,0	964,7	23,7%	1.193,0	964,7	23,7%
Contas ativas (mil contas)	851,5	730,6	16,6%	851,5	730,6	16,6%
<b>Destaque Financeiros Consolidados</b>						
Receita Líquida	1.001,2	934,1	7,2%	3.097,0	2.877,4	7,6%
Resultado Operacional (EBITDA)	93,8	200,4	-53,2%	370,8	498,8	-25,7%
Varejo	63,9	143,2	-55,4%	160,2	320,1	-49,9%
Cartões Marisa	15,2	44,3	-65,7%	134,4	136,8	-1,7%
SAX	14,7	12,9	13,8%	76,2	41,9	81,6%
Margem EBITDA / Receita Líquida	9,4%	21,5%	-12,1 p.p.	12,0%	17,3%	-5,4 p.p.
Margem EBITDA / Receita Líquida Varejo	10,9%	25,1%	-14,2 p.p.	14,7%	20,8%	-6,0 p.p.
Lucro Líquido	25,7	115,6	-77,8%	85,5	229,9	-62,8%

Notas:

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

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

## Mensagem da Administração

Começamos o ano de 2013 com o compromisso de manter o ritmo de desempenho que já estávamos apresentando nos anos anteriores e que se demonstrava viável também a partir da introdução dos novos setores. Sendo assim, os resultados do primeiro trimestre foram fortes e em linha com os anos anteriores.

Embora já esperássemos uma desaceleração a partir do segundo trimestre, esta desaceleração veio mais rápida e mais forte do que prevíamos. Além dos fatores externos e climáticos, como um outono e início de inverno ameno, e elevada inflação, em especial a de alimentos, que superou 14% nos doze meses terminados em abril de 2013, tivemos nossa desacertada decisão de mix para inverno com produtos mais pesados e com preços mais elevados, o que impactou diretamente nosso resultado.

Adicionalmente aos fatores acima, o país passou pelos inéditos protestos que começaram em meados de junho e que nos afetaram mais por termos metade de nossas lojas situadas nos principais pontos de rua do Brasil e que foram os grandes centros destas manifestações.

Diante deste cenário descrito, optamos em manter nossa capacidade de geração de caixa operacional por meio de desalavancagem dos estoques a partir da revisão do volume de compras. Além disso, a antecipação da liquidação de inverno e a entrada da coleção primavera-verão tardia, nos levaram a um estoque baixo e pouco balanceado.

Para reequilibrarmos nossos estoques, abrimos mão de margem bruta a partir de promoções e recompomos a cobertura de mercadoria durante o quarto trimestre de 2013 (4T13).

Apesar do resultado de 2013 no varejo ter sido abaixo do esperado, nosso crescimento foi bastante agressivo ao longo dos últimos anos. Tínhamos 100.000 m<sup>2</sup> de área de vendas em 01 de janeiro de 2005, dobramos esta área até 31 de dezembro de 2007, e dobramos novamente até o final de 2013 para mais de 400.000 m<sup>2</sup>. Hoje somos o único varejista de moda com rede própria a ter operação em todos os estados brasileiros. Isso só foi possível pela determinação de nossas equipes, nossa acertada estratégia, o que resultou em ganho de *market share*.

No primeiro momento, este acentuado crescimento trouxe uma deseconomia de escala com as operações mais distantes de nossos mercados mais consolidados. E agora, um de nossos focos estará na operação interna, na reavaliação de processos e na busca pela eficiência.

Acreditamos que o futuro do varejo seja pautado pela estratégia integração de vendas multicanal, adicional à principal operação, as lojas físicas. Desta forma, o nosso novo canal de vendas, a Venda Direta, se mostrou uma decisão acertada em 2013, aderente à nossa estratégia e ao perfil de nossas clientes, assim como o canal de E-commerce, canal já mais consolidado, criado há 13 anos. Todos estes canais serão importantes vetores de crescimento da Companhia para os próximos anos.

## Atualizações Sobre Nossos Projetos

### **Expansão Geográfica - Abertura de Lojas**

Em relação ao nosso plano de abertura de lojas, foram abertas 18 novas lojas no 4T13. Até dezembro, aumentamos nossa área de vendas em 16.498 m<sup>2</sup> e encerramos o trimestre com 407 lojas, ou 412,1 mil m<sup>2</sup> de área de vendas. Vale destacar que em 2014 já temos 15 lojas contratadas. Abaixo, segue a lista das inaugurações do 4T13:

- Nova Friburgo, RJ, formato Marisa Feminina
- Salvador, BA, formato Marisa Ampliada
- Shopping Itapeperica, SP, formato Marisa Feminina
- São Paulo, SP, formato Marisa Ampliada
- Maracanau, CE, formato Marisa Ampliada
- Castanhal, PA, formato Marisa Feminina
- Shopping Iguatemi Esplanada, SP, formato Marisa Feminina
- Atrium Shopping Santo André, SP, formato Marisa Ampliada
- Pátio Cianê Shopping, SP, formato Marisa Ampliada
- Umuarama, PR, formato Marisa Ampliada
- Shopping Iguatemi Praia de Belas, RS, formato Marisa Ampliada
- Shopping Parangaba, CE, formato Marisa Ampliada
- North Shopping Jóquei, CE, formato Marisa Ampliada
- Shopping Contagem, MG, formato Marisa Ampliada
- Vitória Park Shopping, PE, formato Marisa Ampliada
- Shopping Metropolitano Barra, RJ, formato Marisa Ampliada
- Shopping Park Lagos, RJ, formato Marisa Ampliada
- Tietê Plaza Shopping, SP, formato Marisa Feminina

Atualmente, estamos aprimorando nosso processo de alocação de mercadorias e começaremos os primeiros testes do modelo de *Push and Pull* a partir de 2014, já com o novo Centro de Distribuição, que será automatizado para a evolução do modelo de alocação e abastecimento.

Neste sentido, em 01 de outubro, mudamos nosso principal CD para um novo Centro de Distribuição em Itaquaquecetuba com área de 30.000 m<sup>2</sup> e que comporta tanto nossas alterações no processo de alocação e de abastecimento quanto nosso crescimento orgânico para os próximos cinco anos.

**Varejo**

**Receita Líquida:** a receita líquida subiu 7,6%, alcançando R\$ 859,1 milhões. Vale notar que a partir da 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 9,0%. No conceito mesmas lojas, a receita apresentou crescimento de 3,2%, já descontadas as reformas em 19 lojas que foram concluídas no mês de novembro.

Este crescimento de 9,0% é decorrente do aumento de volume em 2,6% e do preço médio em 6,4%.

Contudo, acreditávamos em uma perspectiva macroeconômica mais adversa. Assim, focamos na preservação da nossa capacidade de geração de caixa operacional e reduzimos o volume de compras para o lançamento da coleção Primavera-Verão. As temperaturas bem mais baixas para os meses de outubro e novembro também contribuíram para desaceleração da venda dos itens da nova coleção.

<b>Destaques Varejo (R\$ mm)</b>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>% Var.</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>% Var.</b>
<b>Destaques Operacionais</b>						
Crescimento Mesmas Lojas	3,2%	14,1%	-10,9 p.p.	1,5%	10,1%	-8,6 p.p.
Crescimento Todas Lojas	7,6%	22,7%	-15,1 p.p.	4,8%	20,5%	-15,7 p.p.
Despesas SG&A / Área de Vendas (R\$/m <sup>2</sup> )	829,3	770,1	7,7%	2.589,5	2.460,7	5,23%
<b>Resultado Financeiro</b>						
Receita Líquida	859,1	798,7	7,6%	2.515,0	2.398,9	4,8%
Custo de Mercadorias	(464,1)	(385,0)	20,6%	(1.342,0)	(1.202,9)	11,6%
Lucro Bruto	394,9	413,7	-4,5%	1.173,0	1.196,0	-1,9%
Despesa com Vendas	(312,4)	(242,2)	29,0%	(917,0)	(777,3)	18,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(22,5)	(40,7)	-44,6%	(108,0)	(115,5)	-6,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,9	12,3	-68,4%	12,3	16,9	-27,4%
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>63,9</b>	<b>143,2</b>	<b>-55,4%</b>	<b>160,2</b>	<b>320,1</b>	<b>-49,9%</b>
<b>Margens Operacionais</b>						
Custo de Mercadorias	-54,0%	-48,2%		-53,4%	-50,1%	
Lucro Bruto	46,0%	51,8%	-5,8 p.p.	46,6%	49,9%	-3,2 p.p.
Despesa com Vendas	-36,4%	-30,3%	-6,0 p.p.	-36,5%	-32,4%	-4,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-2,6%	-5,1%	2,5 p.p.	-4,3%	-4,8%	0,5 p.p.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,5%	1,5%	-1,1 p.p.	0,5%	0,7%	-0,2 p.p.
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>7,4%</b>	<b>17,9%</b>	<b>-10,5 p.p.</b>	<b>6,4%</b>	<b>13,3%</b>	<b>-7,0 p.p.</b>

**Custo de Mercadorias Vendidas:** o custo de mercadorias vendidas subiu 20,6%, atingindo R\$ 464,1 milhões.

**Margem Bruta e Lucro Bruto:**

(i) a margem bruta de mercadoria caiu 1,8 ponto percentual devido à realização de inúmeras promoções por conta do desbalanceamento de mix de produtos;

(ii) ajustes contábeis e de provisões foram responsáveis pela queda de 1,2 ponto percentual e;

(iii) queda 2,0 pontos percentuais devido a eventos não-recorrentes na operação logística e à reclassificação do manuseio de mercadorias.

Estes efeitos acima foram responsáveis pela queda de 5,0 p.p. na margem bruta.

O efeito da contabilização do INSS na receita líquida impactou a margem bruta em 0,8 p.p. e o lucro bruto teria sido de R\$ 407,8 milhões ex-INSS.

A margem bruta contábil caiu 5,8 p.p. em relação ao 4T12 e o lucro bruto contábil diminuiu 4,5%, totalizando R\$ 394,9 milhões.

**Despesas com Vendas:** as despesas com vendas cresceram 29,0%, alcançando R\$ 312,4 milhões.

Esta variação é majoritariamente decorrente do aumento dos esforços com propaganda realizado no período. Desconsiderando o incremento das despesas com propaganda, as despesas com vendas teriam crescido abaixo do aumento de área média do período.

Sem a reclassificação contábil do INSS, as despesas com vendas totais teriam subido 33,2%. Segundo esta análise e novamente sem a variação das despesas com propaganda, o crescimento das despesas com vendas também seria abaixo do crescimento de área média mais a inflação do período, 10,0% e 5,91% respectivamente.

As despesas com vendas no critério mesmas lojas aumentaram 22,6%. Sem a variação das despesas de marketing, teriam evoluído abaixo da inflação do período.

Como percentual da receita líquida, as despesas com vendas aumentaram em 6,0 p.p.

Em relação à área média de vendas, as Despesas com Vendas subiram 17,3% e ficaram em R\$ 773,53/m<sup>2</sup>, contra R\$ 659,41/m<sup>2</sup> no 4T12.

**Despesas Gerais e Administrativas:** as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$ 22,5 milhões, queda de 44,6%, principalmente em decorrência de reclassificações entre os segmentos do negócio da Companhia a partir de transferência de R\$ 19,6 milhões para os segmentos de Cartões e de Empréstimos Pessoais, visando alocar as despesas compartilhadas mais fiel à realidade de nossas operações. Desta forma, pela metodologia anterior, as despesas Gerais e Administrativas teriam crescido 3,6%, abaixo da inflação do período. A partir deste trimestre, passaremos a reportar nossas despesas com este critério.

Como percentual da receita líquida de varejo, caíram 2,5 p.p. e totalizaram 2,6%.

**Outras Receitas (Despesas) Operacionais:** Outras Receitas (Despesas) Operacionais: as outras receitas operacionais foram de R\$ 3,9 milhões, equivalentes a 0,5% da receita líquida de varejo, frente a outras receitas operacionais no 4T12 de R\$ 12,3 milhões, deve-se a variação: i) do registro de créditos tributários no valor de R\$ 7,7 milhões; ii) da reversão das despesas com provisão para contingências no valor de R\$ 0,4 milhão; (iii) da redução dos valores de sinistro em R\$ 0,9 milhão; e (iv) das demais despesas operacionais em R\$ 1,2 milhão.

**Resultado Operacional (EBITDA):** o resultado operacional diminuiu em 55,4%, atingindo R\$ 63,9 milhões e a margem EBITDA caiu 10,5 p.p., para 7,4%. Essa redução é resultado da combinação dos fatores explicados anteriormente, da variação das vendas, da redução de margem bruta e do aumento das despesas como percentual da receita líquida.

**Cartões Marisa – Indicadores Operacionais e Financeiros**

**Base de Contas**

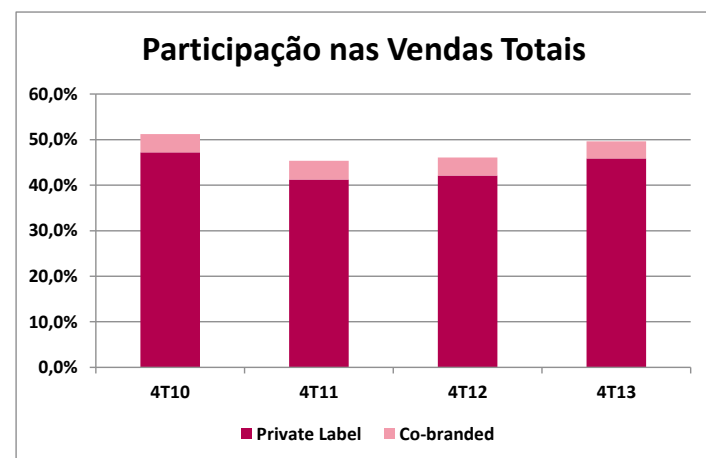
Base de Contas (mil contas)	Private Label		Co-Branded		Total	
	Aptas	Ativas	Aptas	Ativas	Aptas	Ativas
1T11	7.200	2.323	1.068	534	8.268	2.858
2T11	7.471	2.121	1.189	578	8.660	2.699
3T11	7.655	2.051	949	596	8.604	2.648
4T11	7.993	2.179	871	617	8.864	2.796
1T12	7.563	2.274	914	646	8.477	2.920
2T12	8.240	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
3T13	8.139	2.429	1.177	803	9.317	3.232
4T13	9.451	3.010	1.193	852	10.644	3.862

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.

cartão Marisa foi muito acertada e auxiliou não apenas no aumento da participação dos nossos cartões no total de nossas vendas mas também no aumento da participação das vendas com juros.

**Programa Amiga:** a base de clientes cadastrados no Programa Amiga já chega a 4,4 milhões de clientes aptos, sendo 2,6 milhões de clientes ativos.

**Participação nas vendas**



Considerando o total de contas ativas (Private Label e Co-Branded), observamos crescimento de 17,3%. Isso reflete o crescimento da atividade do varejo, os efeitos do programa de fidelização (Programa Amiga) e o relançamento do novo cartão Marisa Private Label em dezembro de 2013, quando fizemos campanha nas lojas para a migração e para a adesão ao novo cartão.

O crescimento da base ativa de cartões co-branded denota nossa acertada decisão no estabelecimento desta parceria e vem sendo importante fator para contribuição do resultado.

**Vendas por meio dos Cartões Marisa**

A participação dos Cartões Marisa no total das vendas foi de 49,6%, aumento de 3,6 p.p. em relação ao 4T12.

Acreditamos que a campanha de relançamento do novo

Vendas Totais	Private Label	Co-Branded	Cartões Marisa	Outros Meios de Pagamento
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%
3T13	41,8%	4,2%	46,0%	54,0%
4T13	45,9%	3,7%	49,6%	50,4%

### Vendas com Juros por meio dos Cartões Marisa

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%
3T13	18,9%	13,3%
4T13	23,9%	15,1%

### Ticket Médio

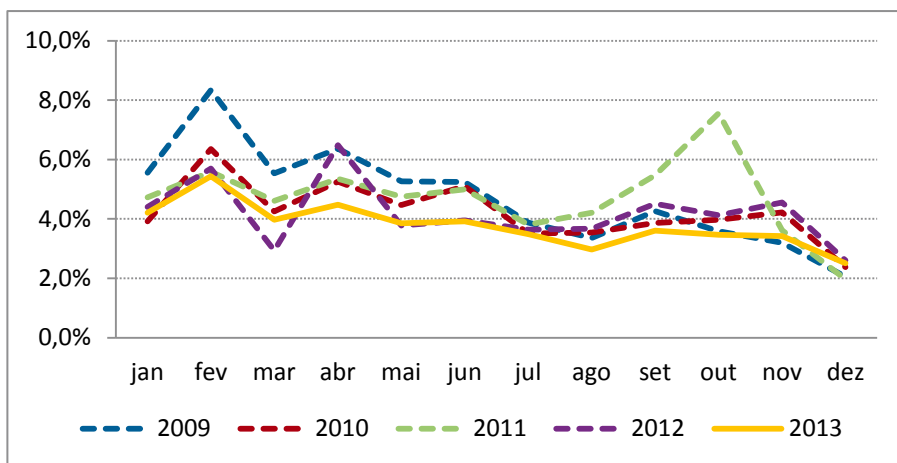
Ticket Médio (R\$)	Private Label	Co-Branded	Marisa
1T11	93,27	91,52	67,34
2T11	110,84	104,74	79,66
3T11	102,22	100,62	71,75
4T11	111,14	100,78	77,17
1T12	96,64	101,75	70,94
2T12	116,79	113,97	86,27
3T12	110,93	109,08	80,29
4T12	120,19	121,64	85,44
1T13	105,80	112,75	77,44
2T13	117,69	116,08	87,28
3T13	110,53	107,84	80,28
4T13	134,81	121,87	90,75

### Perfil da Carteira de Recebíveis – Private Label

A carteira de recebíveis aumentou 11,4%, totalizando R\$ 687,6 milhões. A variação da carteira reflete a variação da atividade de varejo e aumento da participação a partir do lançamento do novo cartão Private Label em dezembro.

Notamos redução de 2,8 p.p. na parcela em atraso sobre o total da carteira devido ao crescimento da carteira em dia acima do crescimento da carteira e à redução do volume em atraso o que indica melhora da qualidade da carteira atual. Destacamos ainda que as rolagens atuais são 0,63 pp menores do que no 4T12, o que aponta para melhoria do indicador para os próximos meses. A carteira vencida com mais de 90 dias totalizou R\$ 48,9 milhões (7,1% sobre a carteira) frente aos R\$ 55,2 milhões (9,0% sobre a carteira) apresentados em dezembro de 2012.

Private Label (R\$ mm)	4T13	%Total	4T12	%Total	%Var
Em dia:	505,4	73,5%	436,4	70,7%	15,8%
Vencidas:	182,2	26,5%	181,0	29,3%	0,7%
1 a 30 dias	89,6	13,0%	77,3	12,5%	15,9%
31 a 60 dias	23,3	3,4%	26,4	4,3%	-11,9%
61 a 90 dias	20,3	3,0%	21,9	3,5%	-7,1%
91 a 120 dias	18,3	2,7%	20,7	3,4%	-11,5%
121 a 150 dias	15,4	2,2%	18,6	3,0%	-17,2%
151 a 180 dias	15,2	2,2%	16,0	2,6%	-4,9%
<b>Total</b>	<b>687,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>617,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>11,4%</b>



### 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 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**

O volume concedido aumentou 60,2%, decorrente do aumento de 38,7% no volume de contratos e de 15,5% no ticket médio, pela melhoria do perfil do cliente.

A carteira de recebíveis da SAX cresceu 72,6%, sobre o 4T12 alcançando R\$ 160,9 milhões. Entretanto, fechamos a carteira no 3T13 com R\$ 157,1 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.

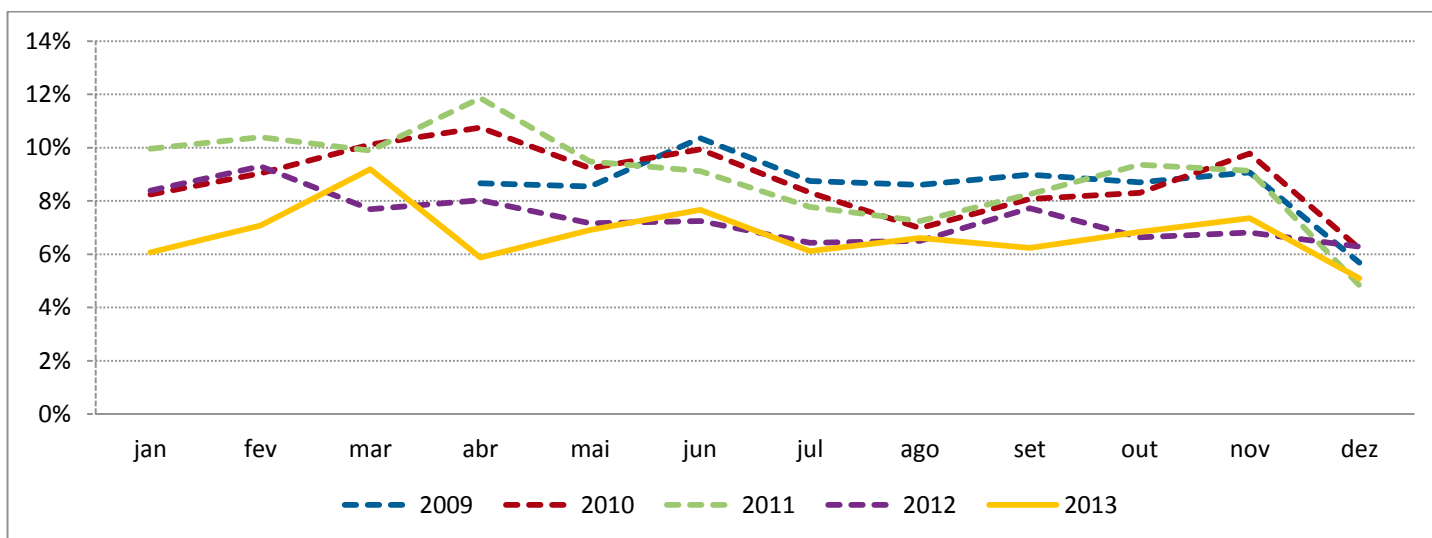
A carteira vencida com mais de 90 dias totalizou R\$ 25,2 milhões (15,7% sobre a carteira) frente aos R\$ 13,7 milhões (14,7% sobre a carteira) apresentados em dezembro de 2012.

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.

<b>SAX</b>					
<b>(R\$ mm)</b>	<b>4T13</b>	<b>%Total</b>	<b>4T12</b>	<b>%Total</b>	<b>%Var</b>
Em dia:	115,0	71,5%	67,8	72,8%	69,6%
Vencidas:	45,9	28,5%	25,4	27,2%	80,7%
1 a 30 dias	9,3	5,8%	5,5	5,9%	68,1%
31 a 60 dias	6,1	3,8%	3,3	3,5%	84,5%
61 a 90 dias	5,3	3,3%	2,9	3,1%	84,2%
91 a 120 dias	4,9	3,0%	2,6	2,8%	85,9%
121 a 150 dias	4,4	2,7%	2,3	2,5%	89,4%
151 a 180 dias	4,0	2,5%	2,1	2,2%	93,6%
181 a 240 dias	6,4	4,0%	3,4	3,7%	86,0%
241 a 300 dias	3,9	2,4%	2,3	2,4%	71,9%
301 a 360 dias	1,6	1,0%	0,9	1,0%	69,3%
<b>Total</b>	<b>160,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>93,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>72,6%</b>

**Índice de Eficiência de Cobrança – EFICC\* – SAX**

Em relação à inadimplência, analisando o EFICC como indicador antecedente de inadimplência futura, nota-se níveis de inadimplência em patamares abaixo do histórico 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).

<b>Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mm)</b>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>%Var</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>Var. %</b>
<b>Cartão Private Label</b>						
Rec. de Interm. Fin. Liq. do Custo de Funding	66,2	67,1	-1,3%	270,9	251,4	7,8%
Receita de Tarifas, Seguros	33,0	24,9	32,5%	121,6	89,8	35,4%
Outros	(27,2)	(10,1)	170,1%	(56,0)	(33,4)	67,5%
Resultado Líquido da Inadimplência	(30,7)	(32,1)	-4,3%	(152,8)	(136,5)	12,0%
Custos e Despesas Operacionais	(43,3)	(22,6)	91,3%	(114,0)	(91,2)	25,1%
<b>Resultado Operacional Private Label (A)</b>	<b>(2,0)</b>	<b>27,2</b>	<b>-107,4%</b>	<b>69,7</b>	<b>80,1</b>	<b>-13,0%</b>
<b>Cartão Co-Branded</b>						
Acordo de exclusividade	3,0	3,0	0,0%	12,0	12,0	0,0%
Receita de comissão	2,7	2,8	-3,6%	7,4	7,0	5,3%
Resultado da operação (50%)	11,5	11,3	1,8%	45,3	37,6	20,6%
<b>Resultado Operacional Co-Branded (B)</b>	<b>17,2</b>	<b>17,1</b>	<b>0,6%</b>	<b>64,7</b>	<b>56,6</b>	<b>14,3%</b>
<b>Cartões Marisa</b>						
<b>Resultado Operacional Cartões Marisa (A+B)</b>	<b>15,2</b>	<b>44,3</b>	<b>-65,7%</b>	<b>134,4</b>	<b>136,8</b>	<b>-1,7%</b>
<b>SAX</b>						
Rec. de Interm. Fin. Liq. do Custo de Funding	36,7	23,8	54,6%	144,3	77,6	85,8%
Resultado Líquido da Inadimplência	(9,2)	(7,0)	31,2%	(42,6)	(23,8)	78,6%
Custos dos serviços prestados	(4,6)	-	n/a	(11,0)	-	n/a
Despesas Gerais e Administrativas	(8,2)	(3,8)	116,8%	(14,5)	(11,9)	22,2%
<b>Resultado Operacional SAX (C)</b>	<b>14,7</b>	<b>12,9</b>	<b>13,8%</b>	<b>76,2</b>	<b>41,9</b>	<b>81,6%</b>
<b>Marisa - Produtos e Serviços Financeiros (A+B+C)</b>	<b>29,9</b>	<b>57,2</b>	<b>-47,7%</b>	<b>210,6</b>	<b>178,7</b>	<b>17,8%</b>

### Indicadores Private Label

	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Margem Operacional	-2,0%	29,5%	17,8%	23,5%
Resultado Líquido da Inadimplência / Receitas	-30,9%	-34,9%	-38,9%	-40,0%
Resultado Líquido da Inadimplência / Carteira	-4,5%	-5,2%	-22,2%	-22,1%

**Cartão Private Label:** a receita de intermediação financeira líquida de custos de funding caiu 1,3%, decorrente das vendas mais fracas até 3T13 do que no ano anterior e, conseqüentemente, entramos no 4T13 com menor carteira total e menor carteira incorrendo juros do que no início do 4T12.

A receita de tarifas e seguros cresceu 32,5%, decorrente do crescimento de 17,5% da base ativa de clientes e do aumento da penetração dos produtos de seguros e assistências.

A conta "Outros" aumentou 170,1% principalmente devido: (i) aos custos do Programa de fidelização Amiga no valor de R\$ 15,4 milhões no 4T13, frente aos R\$ 13,0 milhões no 4T12 e; (ii) aos R\$ 11,8 milhões não-recorrentes para a alteração das regras de bonificação do programa Amiga nas compras com o cartão Co-branded realizadas fora das lojas Marisa.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, melhorou em 4,3%, resultante do aumento de 6,0% nas Perdas com Operações de Crédito e do aumento de 11,0% da Recuperação das Perdas do Cartão Marisa pela redução das baixas (*write-offs*).

Os custos e despesas operacionais aumentaram em 91,0% para R\$ 43,3 milhões, principalmente em decorrência de reclassificações entre os segmentos do negócio da Companhia de R\$ 13,9 milhões. Caso excluíssemos este valor desta rubrica, sua variação seria de 29,8%. O relançamento do cartão Private Label também impactou em R\$ 5,1 milhões essa linha e tem natureza não-recorrente.

**Cartão Co-Branded:** O resultado da operação cresceu 0,6%, a partir do crescimento de 1,8% do resultado da operação e de queda de 3,6% na receita de comissão.

**SAX Empréstimos Pessoais:** a receita de intermediação financeira líquida de custos de captação subiu 65,2%, refletindo o crescimento de 60,2% no volume concedido, elevando a carteira de recebíveis a R\$ 160,9 milhões.

O resultado líquido da inadimplência, que inclui as perdas com operações de crédito já líquidas de recuperações, bem como ajustes de provisionamento, subiu 67,5% para R\$ 9,2 milhões, em linha com o crescimento da receita de juros.

As despesas gerais e administrativas aumentaram em 116,8%, totalizando R\$ 8,2 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\$ 3,8 milhões para R\$ 12,8 milhões, devido principalmente ao aumento de pessoal para suportar o crescimento do volume de propostas avaliadas.

É importante lembrar também que a partir deste 4T13, realizamos a reclassificação de Despesas Gerais e Administrativas que eram registradas apenas na operação de Varejo, mas que tem finalidade de atender também a Sax. Para esta análise, devemos excluir R\$ 5,7 milhões deste valor e, assim, teríamos aumento de 86,0% destas duas contas em conjunto sem este efeito da transferência. Esta evolução é alinhada com o crescimento da estrutura e da operação em todas as lojas ao final de 2013.

**Resultado Operacional (EBITDA):** a combinação dos fatores explicados acima levou o resultado operacional da divisão de Produtos e Serviços Financeiros a R\$ 29,9 milhões, redução de 47,7% sobre o 4T12.

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

#### Resultado Operacional Consolidado

(R\$ mm)	4T13	4T12	%Var	2013	2012	Var. %
<b>Composição do Resultado Consolidado</b>						
Varejo	63,9	143,2	-55,4%	160,2	320,1	-49,9%
Cartões Marisa	15,2	44,3	-65,7%	134,4	136,8	-1,7%
SAX	14,7	12,9	13,8%	76,2	41,9	81,6%
<b>Resultado Operacional Consolidado</b>	<b>93,8</b>	<b>200,4</b>	<b>-53,2%</b>	<b>370,8</b>	<b>498,8</b>	<b>-25,7%</b>

#### Participação no Resultado Consolidado

Varejo	68,1%	71,4%		43,2%	64,2%	
Cartões Marisa	16,2%	22,1%		36,3%	27,4%	
SAX	15,7%	6,5%		20,5%	8,4%	
<b>Resultado Operacional Consolidado</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>		<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

#### Reconciliação do EBITDA

(R\$ mm)	4T13	4T12	%Var	2013	2012	Var. %
<b>Lucro líquido</b>	<b>25,7</b>	<b>115,6</b>	<b>-77,8%</b>	<b>85,5</b>	<b>229,9</b>	<b>-62,8%</b>
(+) IR e CSLL - Corrente	10,2	22,8	-55,5%	66,2	57,6	14,9%
(+) IR e CSLL - Diferidos	2,2	8,6	-74,6%	(32,4)	2,7	-1285,0%
(+) Resultado Financeiro Líquido	12,3	6,4	91,1%	87,1	65,1	33,8%
(+) Depreciação e Amortização	43,5	47,0	-7,3%	164,4	143,4	14,6%
<b>EBITDA</b>	<b>93,8</b>	<b>200,4</b>	<b>-53,2%</b>	<b>370,8</b>	<b>498,8</b>	<b>-25,7%</b>
Receita Líquida do varejo	859,1	798,7	7,6%	2.515,0	2.398,9	4,8%
<b>Margem EBITDA / ROL Varejo</b>	<b>10,9%</b>	<b>25,1%</b>	<b>-14,2 p.p.</b>	<b>14,7%</b>	<b>20,8%</b>	<b>-6,0 p.p.</b>
Receita líquida consolidada	1.001,2	934,1	7,2%	3.097,0	2.877,4	7,6%
<b>Margem EBITDA / ROL Consolidada</b>	<b>9,4%</b>	<b>21,5%</b>	<b>-12,1 p.p.</b>	<b>12,0%</b>	<b>17,3%</b>	<b>-5,4 p.p.</b>
Receita Líquida do Varejo	859,1	798,7	7,6%	2.515,0	2.398,9	4,8%
<b>Margem EBITDA Varejo / ROL Varejo</b>	<b>7,4%</b>	<b>17,9%</b>	<b>-10,5 p.p.</b>	<b>6,4%</b>	<b>13,3%</b>	<b>-7,0 p.p.</b>

1) A alocação do resultado entre as unidades de negócios (Varejo e Produtos e Serviços Financeiros) neste release apresenta pequenas diferenças do resultado por unidades de negócios apresentado na DFP de 31/12/13. Tais diferenças são provenientes de ajustes gerenciais refletidos no release de (1) despesas de G&A da unidade Cartões Marisa que na DFP foram lançadas na unidade Varejo (R\$ 2,9 milhões e R\$ 2,6 milhões, no 4T13 e 4T12 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que na DFP foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,6 milhão e R\$ 0,5 milhão, no 4T13 e 4T12 respectivamente).

### Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

<i>Endividamento Líquido (R\$ mm)</i>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>
<b>Composição da Dívida Líquida</b>		
Dívida bruta	792,1	772,0
Dívida de curto prazo	106,7	89,7
Dívida de longo prazo	685,4	682,3
Caixa e aplicações financeiras	258,1	286,5
<b>Dívida líquida (A)</b>	<b>534,0</b>	<b>485,5</b>
Patrimônio líquido (B)	1.107,7	1.039,0
Capital total (A+B)	1.641,7	1.524,5

Encerramos o 4T13 com endividamento líquido de R\$ 534,0 milhões, 10,0% acima do 4T12. 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.

<b>Alavancagem Financeira</b>		
Dívida bruta / (Dívida bruta + PL)	42%	43%
Dívida líquida / (Dívida líquida + PL)	33%	32%
Dívida líquida / EBITDA U12M (x)	1,44x	0,97x

**Resultado Financeiro Líquido:** o resultado financeiro líquido foi de despesa líquida de R\$ 12,3 milhões, aumento de 91,1%. Essa redução decorre principalmente (i) do SWAP de ações; (ii) da redução dos rendimentos com aplicações face a diminuição da posição de caixa; (iii) do aumento da SELIC; e (iv) do resultado do *hedge* das importações contratadas.

Para auxiliar o processo de análise e leitura de nossas informações financeiras, incluímos a abertura de nossas despesas financeiras, conforme abaixo. Vale destacar a operação de hedge está com dólar em valor médio de aquisição de R\$ 2,27. Embora nosso custo de captação esteja em 109,55% do CDI, esta operação gera variações no valor da rubrica de despesas financeiras pela sua marcação a mercado, enquanto nosso caixa está aplicado em 100,91% do CDI.

<b>Empréstimos e Financiamentos (R\$ '000)</b>		<b>Custo Médio (% cdi)</b>
Safrá	43.882	112,5%
Itau	25.272	108,6%
Bradesco	25.020	108,2%
Finame	21.521	46,0%
Debenture 1ª tranche	300.622	112,0%
Debenture 2ª tranche	350.865	111,2%
(-) Desp. a apropriar Deb.	(2.553)	-
FIDC	17.614	-
Leasing	9.841	128,2%
<b>Total</b>	<b>792.084</b>	<b>109,55%</b>
Caixa e Aplicações	258.100	100,91%

<b>Res. Financeiro Líq. (R\$ mm)</b>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>%Var</b>
Receitas Financeiras	20,2	20,8	-3,1%
Despesas Financeiras	(24,0)	(19,6)	22,3%
AVP e Outras	(8,5)	(7,7)	11,0%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(12,3)</b>	<b>(6,4)</b>	<b>91,1%</b>

<b>Despesas e Receitas Financeiras</b>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>
Rendimentos com aplicações	3.523	3.856
Swap de Ações	-	13.961
Dólar Futuro	14.595	-
V.C. empréstimos	-	-
Juros sobre empréstimos	(946)	(401)
Juros debêntures	(17.109)	(12.566)
Despesas bancárias e IOF	(2.073)	(1.684)
Descontos obtidos	235	316
Descontos concedidos	(2.233)	(2.194)
Variação monetária – SELIC	1.311	(15)
Variação cambial importação	(1.068)	(32)
AVP - Despesas financeiras	(8.536)	(7.609)
Outras	41	(47)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(12.260)</b>	<b>(6.415)</b>

### Capex

Capex (R\$ mm)	4T13	4T12	%Var.	2013	2012	%Var.
Lojas Novas	31,3	55,7	-43,9%	128,6	116,2	10,7%
Ampliações e Reformas	26,5	4,2	528,8%	71,5	17,8	302,8%
Logística	3,4	4,6	-27,3%	17,2	6,2	176,9%
TI	4,8	6,3	-24,9%	24,1	23,4	3,1%
Outros	9,7	7,3	32,1%	24,7	20,4	21,1%
<b>Total</b>	<b>75,5</b>	<b>78,2</b>	<b>-3,4%</b>	<b>266,1</b>	<b>183,9</b>	<b>44,7%</b>

Nossos investimentos no período ficaram praticamente estáveis pela desaceleração da abertura de novas, que foi compensada pelo aumento de Ampliações e Reformas a partir da reforma de 19 lojas que foram reinauguradas em novembro.

### Relacionamento com Auditores Independentes

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2013, a Ernst & Young Auditores Independentes prestou serviços adicionais no valor total de R\$1.739 mil, que representa cerca de 232% dos honorários com a auditoria das demonstrações financeiras consolidadas da Marisa Lojas S.A. nesse mesmo exercício. Esses serviços adicionais referem-se a estudos tributários.

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

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

### Demonstrativos Financeiros Consolidados

Demonstração de Resultados (R\$ milhares)	4T13	4T12	Var. %	2013	2012	Var (%)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.001.196</b>	<b>934.059</b>	<b>7,2%</b>	<b>3.096.990</b>	<b>2.877.388</b>	<b>7,6%</b>
Receita Líquida - Varejo	859.085	798.684	7,6%	2.515.010	2.398.936	4,8%
Receita Líquida - Cartão	99.700	110.335	-9,6%	429.927	396.155	8,5%
Receita Líquida - Sax	42.411	25.040	69,4%	152.053	82.297	84,8%
<b>Custo de Mercadorias e Serviços</b>	<b>(547.314)</b>	<b>(455.685)</b>	<b>20,1%</b>	<b>(1.659.548)</b>	<b>(1.467.733)</b>	<b>13,1%</b>
Custo de Mercadorias - Varejo	(464.149)	(385.019)	20,6%	(1.341.998)	(1.202.931)	11,6%
Custo de Serviços Financeiros - Cartão	(63.727)	(62.374)	2,2%	(256.166)	(236.318)	8,4%
Custo de Serviços Financeiros - Sax	(19.438)	(8.292)	134,4%	(61.384)	(28.484)	115,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>453.882</b>	<b>478.374</b>	<b>-5,1%</b>	<b>1.437.442</b>	<b>1.409.655</b>	<b>2,0%</b>
Lucro Bruto - Varejo	394.936	413.665	-4,5%	1.173.012	1.196.005	-1,9%
Lucro Bruto - Cartão	35.973	47.961	-25,0%	173.761	159.837	8,7%
Lucro Bruto - Sax	22.973	16.748	37,2%	90.669	53.813	68,5%
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(403.589)</b>	<b>(324.972)</b>	<b>24,2%</b>	<b>(1.230.985)</b>	<b>(1.054.239)</b>	<b>16,8%</b>
Despesas com vendas - Varejo	(312.400)	(242.153)	29,0%	(917.033)	(777.297)	18,0%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(22.513)	(40.662)	-44,6%	(108.027)	(115.477)	-6,5%
Despesas Gerais e Administrativas - Cartão	(20.471)	(4.538)	351,1%	(35.573)	(14.129)	151,8%
Despesas Gerais e Administrativas - Sax	(8.644)	(3.745)	130,8%	(14.682)	(11.569)	26,9%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Varejo	3.892	12.306	-68,4%	12.282	16.915	-27,4%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão	(314)	845	-137,2%	(3.759)	(8.951)	-58,0%
Outras Receitas (Despesas) Op. - Sax	401	(55)	-829,1%	171	(306)	n.a.
Depreciação e Amortização	(43.540)	(46.970)	-7,3%	(164.364)	(143.425)	14,6%
<b>Lucro operacional antes de resultado financeiro</b>	<b>50.293</b>	<b>153.402</b>	<b>-67,2%</b>	<b>206.457</b>	<b>355.416</b>	<b>-41,9%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(12.260)</b>	<b>(6.415)</b>	<b>91,1%</b>	<b>(87.107)</b>	<b>(65.121)</b>	<b>33,8%</b>
Despesas Financeiras	(32.451)	(27.250)	19,1%	(131.717)	(122.496)	7,5%
Receitas Financeiras	20.191	20.835	-3,1%	44.610	57.375	-22,2%
<b>Lucro antes de IR e CS</b>	<b>38.033</b>	<b>146.987</b>	<b>-74,1%</b>	<b>119.350</b>	<b>290.295</b>	<b>-58,9%</b>
IR e CS - Correntes	(10.154)	(22.829)	-55,5%	(66.249)	(57.647)	14,9%
IR e CS - Diferidos	(2.174)	(8.556)	-74,6%	32.397	(2.734)	n.a.
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>25.705</b>	<b>115.602</b>	<b>-77,8%</b>	<b>85.498</b>	<b>229.914</b>	<b>-62,8%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação</b>	<b>0,14</b>	<b>0,62</b>	<b>-77,8%</b>	<b>0,46</b>	<b>1,24</b>	<b>-62,8%</b>
<b>Número de Ações (em Milhares)</b>	<b>185.533</b>	<b>185.449</b>		<b>185.533</b>	<b>185.449</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>93.833</b>	<b>200.372</b>	<b>-53,2%</b>	<b>370.821</b>	<b>498.841</b>	<b>-25,7%</b>
EBITDA Varejo	63.915	143.156	-55,4%	160.234	320.146	-49,9%
EBITDA Cartões	15.189	44.268	-65,7%	134.429	136.757	-1,7%
EBITDA SAX	14.730	12.948	13,8%	76.158	41.938	81,6%

1) A alocação do resultado entre as unidades de negócios (Varejo e Produtos e Serviços Financeiros) neste release apresenta pequenas diferenças do resultado por unidades de negócios apresentado na DFP de 31/12/13. Tais diferenças são provenientes de ajustes gerenciais refletidos no release de (1) despesas de G&A da unidade Cartões Marisa que na DFP foram lançadas na unidade Varejo (R\$ 2,9 milhões e R\$ 2,6 milhões, no 4T13 e 4T12 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que na DFP foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$ 0,6 milhão e R\$ 0,5 milhão, no 4T13 e 4T12 respectivamente).

**Balanco Patrimonial**

Balanco Patrimonial	2013	2012	Var. %	PASSIVO (R\$ milhares)	2013	2012	Var. %
<b>ATIVO (R\$ milhares)</b>				<b>CIRCULANTE</b>			
<b>CIRCULANTE</b>				Fornecedores	254.977	247.759	2,9%
Caixa e equivalentes de caixa	257.883	285.319	-9,6%	Empréstimos e financiamentos	106.697	89.671	19,0%
Títulos e valores mobiliários	217	1.198	-81,9%	Salários, provisões e CS	55.929	57.803	-3,2%
Instrumentos financeiros	11.328	-	n.a.	Impostos a recolher	146.887	105.650	39,0%
Contas a receber de clientes	981.626	878.325	11,8%	Partes relacionadas	5.915	6.381	-7,3%
Estoques	342.277	367.580	-6,9%	Aluguéis a pagar	20.299	16.231	25,1%
Impostos a recuperar	52.699	61.398	-14,2%	Dividendos e JCP a pagar	20.306	21.435	-5,3%
Outros créditos	47.965	85.903	-44,2%	Receita diferida	12.000	12.000	0,0%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.693.995</b>	<b>1.679.723</b>	<b>0,8%</b>	Outras obrigações	67.736	48.674	39,2%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>				<b>Total do passivo circulante</b>	<b>690.746</b>	<b>605.604</b>	<b>14,1%</b>
IR e CS diferidos	112.987	80.594	40,2%	<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Impostos a recuperar	14.195	21.874	-35,1%	Empréstimos e financiamentos	685.387	682.339	0,4%
Depósitos judiciais	44.846	50.055	-10,4%	Provisões judiciais	45.452	54.699	-16,9%
Títulos e valores mobiliários	7.874	6.879	14,5%	Receita diferida	47.000	59.000	-20,3%
Partes relacionadas	1.174	1.174	0,0%	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>777.839</b>	<b>796.038</b>	<b>-2,3%</b>
Imobilizado	577.326	494.092	16,8%	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Intangível	123.926	106.300	16,6%	Capital social	661.493	660.159	0,2%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>882.328</b>	<b>760.968</b>	<b>15,9%</b>	Reservas de lucros	446.245	378.890	17,8%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>				Lucro do Exercício	-	-	n.a.
<b>2.576.323</b>	<b>2.440.691</b>	<b>5,6%</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>	<b>1.107.738</b>	<b>1.039.049</b>	<b>6,6%</b>	

**Fluxo de Caixa**

<b>Fluxo de Caixa (R\$ milhares)</b>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>Var. %</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>Var. %</b>
<b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>150.689</b>	<b>132.293</b>	<b>13,9%</b>	<b>309.749</b>	<b>133.804</b>	<b>131,5%</b>
<b>Caixa Gerado nas Operações</b>	<b>80.859</b>	<b>133.002</b>	<b>-39,2%</b>	<b>270.319</b>	<b>403.674</b>	<b>-33,0%</b>
Lucro Líquido do Exercício	25.704	115.602	-77,8%	85.498	229.914	-62,8%
Depreciação e Amortização	43.540	36.876	18,1%	164.364	143.425	14,6%
Custo Residual do Ativo Imobilizado Baixado	304	(74)	-510,5%	886	3.604	-75,4%
Plano de Opção de Compra de Ações	659	562	17,3%	2.163	2.351	-8,0%
Enc.Fin. e VC sobre financiamentos, empréstimos e ob. fiscais	11.538	(24.450)	-147,2%	71.053	32.297	120,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	2.174	8.556	-74,6%	(32.397)	2.734	n/a
Receita Diferida	(3.000)	(3.000)	0,0%	(12.000)	(12.000)	0,0%
Provisão para Riscos	(59)	(1.070)	-94,5%	(9.247)	1.349	-785,5%
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>86.347</b>	<b>10.741</b>	<b>703,9%</b>	<b>107.331</b>	<b>(242.368)</b>	<b>-144,3%</b>
Contas a receber de clientes	(247.030)	(184.916)	33,6%	(103.301)	(195.960)	-47,3%
Estoques	79.782	63.956	24,7%	25.303	(86.189)	-129,4%
Títulos e Valores Mobiliários	(443)	(1.063)	-58,3%	(14)	(2.027)	-99,3%
Instrumentos financeiros	(11.328)	-	n/a	(11.328)	-	n/a
Tributos a Compensar	12.748	45.539	-72,0%	16.378	32.261	-49,2%
Partes Relacionadas	-	106	-100,0%	-	106	-100,0%
Depósitos Judiciais	(755)	(1.506)	-49,9%	5.209	(13.386)	-138,9%
Outros Créditos	33.787	(25.818)	-230,9%	37.938	(64.737)	-158,6%
Fornecedores	60.668	5.594	984,5%	7.218	69.316	-89,6%
Tributos a Recolher	117.807	88.413	33,2%	109.138	27.522	296,5%
Salários, Provisões e Encargos Sociais	4.234	7.369	-42,5%	(1.874)	16.821	-111,1%
Partes Relacionadas	3.006	3.271	-8,1%	(466)	1.611	-128,9%
Parcelamento de Tributos	-	(182)	-100,0%	(1.148)	(34.946)	n/a
Aluguéis a pagar	5.860	4.644	26,2%	4.068	3.101	31,2%
Outras Obrigações	28.011	5.334	425,1%	20.210	4.139	388,3%
<b>Outros</b>	<b>(16.517)</b>	<b>(11.450)</b>	<b>44,3%</b>	<b>(67.901)</b>	<b>(27.502)</b>	<b>146,9%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(16.517)	(11.450)	44,3%	(67.901)	(27.502)	146,9%
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(75.510)</b>	<b>(83.999)</b>	<b>-10,1%</b>	<b>(266.108)</b>	<b>(183.898)</b>	<b>44,7%</b>
Aquisição de Imobilizado	(217.845)	(151.096)	44,2%	(217.845)	(151.096)	44,2%
Aquisição de Ativo Intangível	109.987	50.566	117,5%	(48.264)	(32.802)	47,1%
Participação não controladores	-	(5.823)	-100,0%	-	-	n/a
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>(5.970)</b>	<b>(30.684)</b>	<b>-80,5%</b>	<b>(71.077)</b>	<b>(305.881)</b>	<b>-76,8%</b>
Captação de financiamentos - terceiros	34.689	19.158	81,1%	86.011	60.737	41,6%
Pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio	-	(38.599)	n/a	(21.435)	(70.175)	-69,5%
Pagamento de obrigação por arrendamento	(1.630)	(892)	n/a	(8.819)	(3.967)	122,3%
Amortização de financiamentos	(6.301)	(8.771)	-28,2%	(65.172)	(255.442)	-74,5%
Juros Pagos	(32.728)	(1.580)	1971,4%	(62.996)	(46.087)	36,7%
Aumento de capital por opção de compra exercida	-	-	n/a	1.334	9.053	-85,3%
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>	<b>69.209</b>	<b>17.610</b>	<b>293,0%</b>	<b>(27.436)</b>	<b>(355.975)</b>	<b>-92,3%</b>
<b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes</b>	<b>188.674</b>	<b>267.709</b>	<b>-29,5%</b>	<b>285.319</b>	<b>641.294</b>	<b>-55,5%</b>
<b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes</b>	<b>257.883</b>	<b>285.319</b>	<b>-9,6%</b>	<b>257.883</b>	<b>285.319</b>	<b>-9,6%</b>

**APÊNDICE**

**Resultados Cartões Marisa**

<b>Cartões Marisa (R\$ mm)</b>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>%Var</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>Var. %</b>	<b>Localização na DRE Consolidada</b>
Tarifas e Seguros	33,0	24,9	32,5%	121,6	89,8	35,4%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Intermediação Financeira	67,3	67,9	-0,8%	274,6	255,0	7,7%	Receita Líquida - Cartão
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa	9,4	10,6	-11,0%	25,0	28,2	-11,3%	Receita Líquida - Cartão
Outros	(27,2)	(10,1)	170,1%	(56,0)	(33,4)	67,5%	Receita Líquida - Cartão
Acordo de Exclusividade - <i>Co-Branded</i>	3,0	3,0	0,0%	12,0	12,0	0,0%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Comissão - <i>Co-Branded</i>	2,7	2,8	-3,6%	7,4	7,0	5,3%	Receita Líquida - Cartão
Resultado da Operação - <i>Co-Branded</i>	11,5	11,3	1,8%	45,3	37,6	20,6%	Receita Líquida - Cartão
<b>Total da Receita Líquida</b>	<b>99,7</b>	<b>110,3</b>	<b>-9,6%</b>	<b>429,9</b>	<b>396,2</b>	<b>8,5%</b>	
Custo de <i>Funding</i>	(1,1)	(0,8)	41,9%	(3,7)	(3,6)	3,2%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Custo de Serviços	(21,4)	(17,4)	22,7%	(71,0)	(66,6)	6,6%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Perdas em Operações de Crédito	(40,1)	(42,7)	-6,0%	(177,8)	(164,7)	8,0%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros	(1,0)	(1,5)	-30,8%	(3,7)	(1,5)	n/a	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Despesas Gerais e Administrativas	(20,5)	(4,5)	351,1%	(35,6)	(14,1)	151,8%	Despesas Gerais e Administrativas - Cartão
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,4)	0,8	-146,9%	(3,8)	(9,0)	-58,0%	Outras Receitas (Despesas) Op. - Cartão
<b>Total dos Custos e Despesas</b>	<b>(84,5)</b>	<b>(66,1)</b>	<b>27,9%</b>	<b>(295,5)</b>	<b>(259,4)</b>	<b>13,9%</b>	
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>15,2</b>	<b>44,3</b>	<b>-65,7%</b>	<b>134,4</b>	<b>136,8</b>	<b>-1,7%</b>	

**Resultado Líquido da Inadimplência (R\$ mm)**

	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>%Var</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>Var. %</b>	<b>Localização na DRE Consolidada</b>
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa	9,4	10,6	-11,0%	25,0	28,2	-11,3%	Receita Líquida - Cartão
Perdas em Operações de Crédito	(40,1)	(42,7)	-6,0%	(177,8)	(164,7)	8,0%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros Ajustes de Provisões	-	-	-	-	-	-	Parcela de Outras Receitas Op. - Cartão
<b>Resultado Líquido da Inadimplência</b>	<b>(30,7)</b>	<b>(32,1)</b>	<b>-4,3%</b>	<b>(152,8)</b>	<b>(136,5)</b>	<b>12,0%</b>	

**Resultados SAX Empréstimos Pessoais**

<b>SAX (R\$ mm)</b>	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>%Var</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>Var. %</b>	<b>Localização na DRE Consolidada</b>
<b>Resultado Operacional SAX</b>							
Receita Líquida de Serviços Financeiros	37,4	24,2	54,8%	147,1	79,9	84,0%	Receita Líquida - Sax
Provisões e Perdas, Líquidas	(9,2)	(7,0)	31,2%	(42,6)	(23,8)	78,6%	Custo de Serv. Fin. e Parcela de Outras Desp. Op. - Sax
Custos dos serviços prestados	(4,6)	-	n.a.	(11,0)	-	n.a.	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Custos de captação	(0,7)	(0,4)	68,3%	(2,8)	(2,3)	23,6%	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Despesas Gerais e Administrativas	(8,6)	(3,7)	130,8%	(14,7)	(11,6)	26,9%	Despesas Gerais e Administrativas - Sax
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,4	(0,1)	-805,3%	0,2	(0,3)	-155,7%	Parcela de outras Receitas (Despesas) Op. - Sax
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>14,7</b>	<b>12,9</b>	<b>13,8%</b>	<b>76,2</b>	<b>41,9</b>	<b>81,6%</b>	

**Margens Operacionais**

Receita Líquida de Serviços Financeiros	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Provisões e Perdas, Líquidas	-24,6%	-29,0%	-28,9%	-29,8%
Custos dos serviços prestados	-12,2%	0,0%	-7,5%	0,0%
Custos de captação	-1,9%	-1,7%	-1,9%	-2,8%
Despesas Gerais e Administrativas	-23,1%	-15,5%	-10,0%	-14,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,1%	-0,2%	0,1%	-0,4%
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>39,3%</b>	<b>53,6%</b>	<b>51,8%</b>	<b>52,5%</b>