

### Dados de Negociação AMAR3 em 31/mar/12:

Preço por ação:  
R\$ 24,85  
Número de ações:  
185.301.230

Valor de mercado:  
R\$4.605 milhões

### Teleconferência de Resultados do 1T12:

Data: 4 de maio de 2012  
Horário: 14:00 (Brasília) /  
13:00 (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 6269 / 3121  
[dri@marisa.com.br](mailto:dri@marisa.com.br)

**São Paulo, 3 de maio 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 1º trimestre de 2012 (1T12). 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 1T12 em relação ao 1T11.

### Principais Destaques

- Crescimento da receita mesmas lojas com contínua recuperação ao longo do trimestre
- Perspectiva positiva sustentada pela entrada da coleção de outono/inverno, a partir de março, que vem sendo bem recebida pelos clientes
- Cenário de inadimplência em patamares historicamente baixos
- Projeto ‘Mais por m<sup>2</sup>’:
  - Revisão das categorias de produtos em andamento, com novo layout em 40 lojas até o final de maio privilegiando categorias com maior venda por m<sup>2</sup>
  - Início da venda de calçados nas lojas conforme planejado
- Plano de Eficiência: redução de 5,9% das despesas de SG&A do varejo em relação à área média de vendas, já refletindo iniciativas do Plano de Eficiência
- Cenário macroeconômico favorável, com ganhos reais de renda e melhora da confiança do consumidor

### Destaques Operacionais e Financeiros

(R\$ mm, exceto dados operacionais)

	1T12	1T11	% Var.
<b>Destaques Operacionais</b>			
Número Total de Lojas - final do período	336	281	19,6%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - final do período	346,4	299,6	15,6%
Área de Vendas ('000 m <sup>2</sup> ) - média do período	346,4	297,6	16,4%
Crescimento Receita Líquida Varejo - mesmas lojas (1)	2,0%	12,7%	
Crescimento Receita Líquida Varejo - todas as lojas	8,4%	26,6%	
Despesas SG&A Varejo / Área de Vendas (R\$/m <sup>2</sup> )	(535,2)	(568,8)	-5,9%
Cartão Private Label (2)			
Contas aptas (mil contas)	7.563,1	7.199,9	5,0%
Contas ativas (mil contas)	2.273,7	2.323,2	-2,1%
Cartão Co-Branded (2)			
Contas aptas (mil contas)	914,3	1.068,2	-14,4%
Contas ativas (mil contas)	646,2	534,5	20,9%
<b>Destaques Financeiros Consolidados</b>			
Receita Líquida	519,9	494,1	5,2%
Resultado Operacional (EBITDA)	53,2	75,1	-29,2%
Varejo	10,3	25,3	-59,4%
Cartões Marisa	35,8	46,0	-22,1%
SAX	7,1	3,8	85,3%
Margem EBITDA / Receita Líquida	10,2%	15,2%	
Margem EBITDA / Receita Líquida Varejo	13,1%	20,1%	
Lucro Líquido	0,4	36,0	-98,9%

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.

### Varejo

#### Destaques Varejo

(R\$ mm)	1T12	1T11	% Var.
<b>Destaques Operacionais</b>			
Crescimento Mesmas Lojas	2,0%	12,7%	
Despesas SG&A / Área de Vendas (R\$/m <sup>2</sup> )	-535,2	-568,8	-5,9%
<b>Resultado Financeiro</b>			
Receita Bruta	597,2	552,0	8,2%
Receita Líquida	405,9	374,4	8,4%
Custo de Mercadorias	(217,9)	(187,2)	16,4%
Lucro Bruto	188,1	187,1	0,5%
Despesa com Vendas	(159,6)	(146,2)	9,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(25,8)	(23,0)	11,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	7,6	7,4	2,5%
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>10,3</b>	<b>25,3</b>	<b>-59,4%</b>
<b>Margens Operacionais</b>			
Receita Líquida	100,0%	100,0%	
Custo de Mercadorias	-53,7%	-50,0%	
Lucro Bruto	46,3%	50,0%	
Despesa com Vendas	-39,3%	-39,1%	
Despesas Gerais e Administrativas	-6,3%	-6,2%	
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,9%	2,0%	
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>2,5%</b>	<b>6,8%</b>	

**Receita Líquida:** a receita líquida cresceu 8,4%, atingindo R\$405,9 milhões. No conceito mesmas lojas, a receita líquida apresentou crescimento de 2,0%, em linha com a desaceleração observada no 4T11.

Entendemos que o fraco desempenho das vendas seja resultado da continuidade dos fatores que afetaram negativamente nosso desempenho no 4T11, incluindo (i) os desequilíbrios de estoque entre algumas categorias de produtos e entre lojas, oriundos do processo de readequação do estoque frente ao cenário de desaceleração das vendas; (ii) nossa estratégia comercial agressiva, que incluiu atuarmos de forma promocional via preços; e (iii) efeitos temporários de canibalização.

Ressaltamos que tais fatores, principalmente os itens (i) e (ii) citados acima, foram plenamente equacionados com a entrada da nova coleção de outono/inverno, a partir de março.

Desde então, temos observado uma recuperação do crescimento de vendas, sendo que o desempenho em março e abril tem sido mais forte. Creditamos esta melhora aos efeitos positivos da entrada da coleção de outono/inverno que vem sendo bem recebida nesse início de estação e à melhora do cenário macroeconômico em função dos aumentos salariais e consequentes ganhos reais de renda pelos clientes.

**Custo de Mercadorias:** o custo de mercadorias subiu 16,4%, atingindo R\$217,9 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.

**Lucro Bruto:** o lucro bruto cresceu 0,5%, atingindo R\$188,1 milhões. A margem bruta, entretanto, caiu 3,7 p.p., seguindo a mesma tendência observada no 4T11 e que se estendeu ao longo do 1T12.

Essa queda é explicada principalmente pela estratégia comercial agressiva adotada no 1T12 quando, diferentemente da situação observada no 1T11, optamos por manter preços promocionais nos meses de janeiro e fevereiro. Essa conjuntura foi equacionada a partir da entrada da coleção de outono/inverno, a partir de março.

**Despesas com Vendas:** as despesas com vendas cresceram 9,2%, tendo atingido R\$159,6 milhões. Como percentual da receita líquida, aumentaram 0,2 p.p., tendo atingido 39,3%.

Vale notar que o crescimento das despesas com vendas foi significativamente inferior ao crescimento da área de vendas média, equivalente a 16,4%, sem considerar ainda a inflação no período. Para referência, em relação à área de vendas média, houve um decréscimo da ordem de 6,2%. Em relação à receita líquida, só não houve diluição em função do desempenho das vendas, que somente apresentou recuperação mais relevante a partir de março.

Tal resultado já reflete iniciativas de nosso Plano de Eficiência, associadas à redução de pessoal e principalmente um orçamento mais restritivo para o ano.

**Despesas Gerais e Administrativas:** as despesas gerais e administrativas apresentaram aumento de 11,9%, atingindo R\$25,8 milhões. Como percentual da receita líquida, aumentaram 0,1 p.p., tendo atingido 6,3%.

Importante destacar que esse aumento foi proporcionado principalmente por uma reversão de provisão para pagamento de remuneração variável no 1T11, que fez com que a despesa naquele período fosse reduzida em aproximadamente R\$1,2 milhão, o que não ocorreu no 1T12. Adicionalmente, tivemos uma despesa de R\$0,7 milhão no 1T12 associada a serviços de consultoria estratégica, que também impacta a comparação. Ajustando-se os números para esses dois efeitos, notamos um crescimento da ordem de 3,2%, significativamente inferior à inflação/dissídio médio no período.

Tal resultado já reflete iniciativas de nosso Plano de Eficiência, associadas à redução de pessoal e principalmente um orçamento mais restritivo para o ano.

**Outras Receitas (Despesas) Operacionais:** as outras receitas operacionais foram de R\$7,6 milhões, equivalentes a 1,9% da receita líquida, patamar semelhante ao período anterior. O principal item dessa rubrica foi uma indenização recebida de um operador de shopping em função do não cumprimento de uma obrigação com a Companhia.

**Resultado Operacional (EBITDA):** o resultado operacional caiu 59,4%, atingindo R\$10,3 milhões. A margem de EBITDA caiu 4,3 p.p., tendo atingido 2,5%. Essa queda é resultado da combinação dos fatores explicados anteriormente, particularmente a queda da margem bruta.

### Cartões Marisa

#### 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

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 7,56 milhões de contas aptas e 2,27 milhões de contas ativas no cartão Private Label, o que representa um crescimento de 5,0% no número de contas aptas e uma queda de 2,1% no número de contas ativas. No caso do Co-Branded, fechamos o trimestre com 914,3 mil contas aptas e 646,2 mil contas ativas, o que representa uma queda de 14,4% no número de contas aptas e um crescimento de 20,9% no número de contas ativas.

Considerando o total de contas ativas (Private Label e Co-Branded), observamos que após dois trimestres de quedas relativamente ao ano anterior (3T11 e 4T11), no 1T12 houve um crescimento de 2,2%. Isso reflete uma recuperação na 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%

**Vendas Através dos Cartões Marisa – Private Label e Co-Branded:** a participação dos Cartões Marisa no total das vendas foi de 44,6%, uma queda de 1,3 p.p.

A redução da participação dos Cartões Marisa no total das vendas é atribuída à menor demanda por crédito por parte do nosso cliente. Além disso, o número significativo de lojas abertas nos últimos dois anos – particularmente as lojas de shopping e lojas do formato Marisa Lingerie – também contribui para essa redução. Durante a fase de maturação das novas lojas uma parte significativa dos clientes ainda não possui os Cartões Marisa, o que reduz sua participação nas vendas.

**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 1,63 milhão, que representou uma parcela de 77% do faturamento do cartão Private Label no período, e aumentou a participação do cartão nas vendas em torno de 1 p.p.

### **Vendas com Juros Através dos Cartões Marisa**

#### **Vendas com Juros**

<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%

### **Ticket Médio**

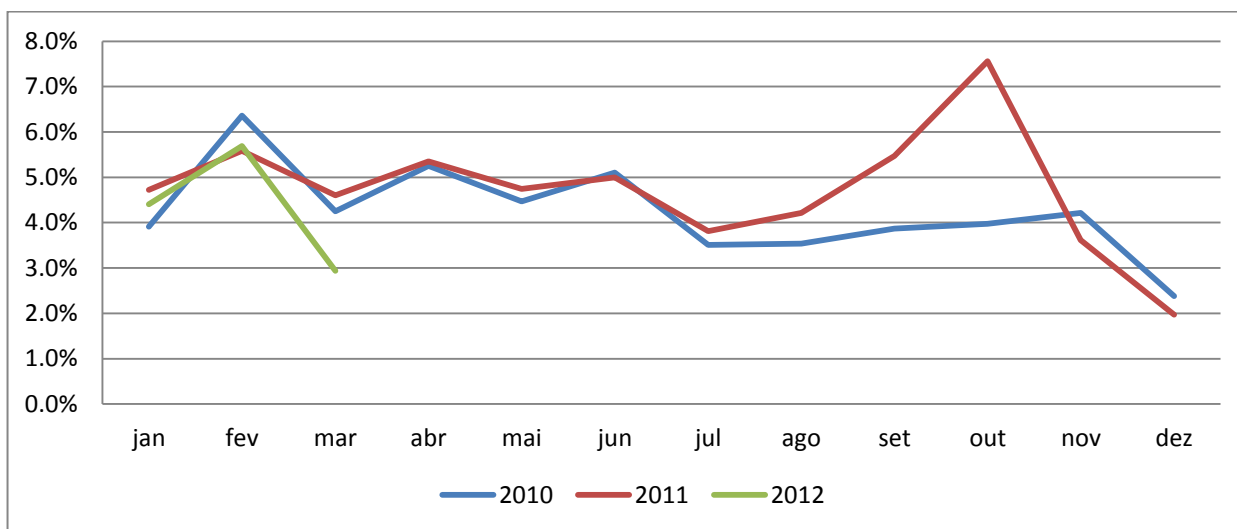
#### **Ticket Médio**

<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

**Perfil da Carteira de Recebíveis – Private Label**

Private Label (R\$ mm)	1T12	%Total	1T11	%Total	%Var
Em dia:	263,5	59,6%	259,4	57,2%	1,6%
Vencidas:	178,8	40,4%	194,4	42,8%	-8,1%
1 a 30 dias	79,7	18,0%	89,6	19,8%	-11,1%
31 a 60 dias	28,7	6,5%	34,1	7,5%	-15,7%
61 a 90 dias	27,2	6,1%	29,8	6,6%	-8,9%
91 a 120 dias	16,7	3,8%	16,5	3,6%	0,9%
121 a 150 dias	12,1	2,7%	12,5	2,8%	-3,0%
151 a 180 dias	14,3	3,2%	11,9	2,6%	20,9%
<b>Total</b>	<b>442,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>453,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>-2,5%</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 caiu 2,5%, atingindo R\$442,3 milhões.

A queda na carteira reflete a menor demanda por crédito por parte do nosso cliente, conforme citado acima.

Analisando o EFICC como indicador antecedente de potencial inadimplência futura, notamos níveis de inadimplência em patamares normalizados e inclusive abaixo das referências históricas em março.

### Destaques Financeiros:

#### Cartões Marisa

(R\$ mm)	1T12	1T11	%Var	Localização na DRE Consolidada
Tarifas (1) e Seguros	19,8	23,2	-14,6%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Intermediação Financeira (2)	62,1	67,9	-8,5%	Receita Líquida - Cartão
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a)	4,1	5,9	-31,1%	Receita Líquida - Cartão
Outros	(0,7)	(0,4)	77,9%	Receita Líquida - Cartão
Acordo de Exclusividade - <i>Co-Branded</i>	3,0	3,0	0,0%	Receita Líquida - Cartão
Receita de Comissão - <i>Co-Branded</i>	1,7	2,6	-35,6%	Receita Líquida - Cartão
Resultado da Operação - <i>Co-Branded</i>	8,5	8,5	-0,4%	Receita Líquida - Cartão
<b>Total da Receita Líquida</b>	<b>98,4</b>	<b>110,7</b>	<b>-11,1%</b>	
Custo de <i>Funding</i>	(1,1)	(1,1)	0,0%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Custo de Serviços	(15,2)	(23,1)	-34,2%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Perdas em Operações de Crédito (b)	(33,7)	(30,7)	9,8%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros	(4,9)	(0,6)	780,9%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Despesas Gerais e Administrativas	(3,3)	(4,3)	-24,3%	Despesas Gerais e Administrativas - Cartão
Outras Receitas (Despesas) Operacionais (c)	(4,5)	(5,0)	-9,7%	Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Cartão
<b>Total dos Custos e Despesas</b>	<b>(62,6)</b>	<b>(64,7)</b>	<b>-3,2%</b>	
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>35,8</b>	<b>46,0</b>	<b>-22,1%</b>	

Notas:

1) Tarifas de extrato e cobrança

2) Juros sobre vendas parceladas, juros rotativos, multas e mora

#### Resultado Líquido da Inadimplência

(R\$ mm)	1T12	1T11	%Var	Localização na DRE Consolidada
Recuperação das Perdas do Cartão Marisa (a)	4,1	5,9	-31,1%	Receita Líquida - Cartão
Perdas em Operações de Crédito (b)	(33,7)	(30,7)	9,8%	Custo de Serviços Financeiros - Cartão
Outros Ajustes de Provisões (c)	-	(6,2)	-100,0%	Parcela de Outras Receitas Operacionais - Cartão
<b>Resultado Líquido da Inadimplência</b>	<b>(29,6)</b>	<b>(31,0)</b>	<b>-4,5%</b>	

Nota: Outros Ajustes de Provisões no 1T12 já contabilizados na linha Perdas em Operações de Crédito

**Cartões Marisa:** a receita líquida foi de R\$98,4 milhões, queda de 11,1%.

De maneira geral, a queda da receita está relacionada à desaceleração da atividade de varejo e à menor demanda por crédito por parte do cliente.

A redução na linha de tarifas e seguros também está relacionada a atendimento de requerimento do regulador, sendo que tarifas de cobrança anteriormente registradas nessa rubrica passaram a ser auferidas na forma de reembolso de despesas (registradas na linha de custos de serviços), a partir de meados de 2011.

A menor recuperação de perdas reflete efeitos decorrentes da mudança de estratégia de gestão de recebíveis com atraso acima de 180 dias. No 4T11, estruturamos um FIDC com os recebíveis não performados acima de 180 dias de atraso e já lançados a perda, com objetivo de nos beneficiar de melhores índices de recuperação do que observados historicamente. Tal benefício será auferido ao longo do ano de 2012.

Os custos e despesas foram de R\$62,6 milhões, queda de 3,2%.

O maior impacto negativo nos custos e despesas está relacionado ao lançamento e implementação do Programa Amiga (aproximadamente R\$5,2 milhões). Tais despesas incluem despesas de marketing, resgate de pontos e constituição de provisões

para futuros resgates de pontos. Importante lembrar que tais custos e despesas não existiam na base de comparação do ano anterior. Os benefícios do Programa serão auferidos ao longo do tempo, mediante a esperada maior captação de novas contas e maior tráfego e vendas em nossas lojas.

O aumento das perdas com operações de crédito ainda reflete impactos da greve dos correios, ocorrida em setembro e outubro de 2011. Vale destacar que o resultado líquido da inadimplência teve uma queda de 4,5%, já refletindo a boa perspectiva do ponto de vista de potencial inadimplência futura refletida no índice EFICC citado acima.

**Cartão Co-Branded:** o resultado agregado do Cartão Co-Branded apresentou uma queda de 6,7%.

Tal desempenho é atribuído principalmente à queda de 35,6% na receita de comissão, associada à menor taxa de captação de novas contas. Adicionalmente, o resultado da operação ficou praticamente estável, refletindo a menor demanda por crédito e utilização do cartão.

**Resultado Operacional (EBITDA):** a combinação dos fatores explicados acima levou o resultado operacional dos Cartões Marisa a R\$35,8 milhões, queda de 22,1%.

**Sax Financeira**

**Perfil da Carteira de Recebíveis – SAX**

SAX (R\$ mm)	1T12	%Total	1T11	%Total	%Var
Em dia:	46,7	70,8%	27,8	76,2%	68,3%
Vencidas:	19,3	29,2%	8,7	23,8%	122,2%
1 a 30 dias	3,9	5,9%	2,1	5,8%	84,2%
31 a 60 dias	2,4	3,7%	1,3	3,6%	84,2%
61 a 90 dias	2,1	3,2%	1,0	2,7%	114,0%
91 a 120 dias	1,9	2,9%	0,9	2,5%	115,0%
121 a 150 dias	1,9	2,8%	0,8	2,1%	138,5%
151 a 180 dias	1,7	2,6%	0,7	1,8%	152,1%
181 a 240 dias	2,8	4,3%	1,0	2,8%	174,9%
241 a 300 dias	1,8	2,7%	0,6	1,7%	184,1%
301 a 360 dias	0,8	1,1%	0,3	0,7%	197,2%
<b>Total</b>	<b>66,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>36,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>81,1%</b>

**Destques Financeiros:**

SAX (R\$ mm)	1T12	1T11	%Var	Localização na DRE Consolidada
<b>Resultado Operacional SAX</b>				
Receita Líquida de Serviços Financeiros	15,6	9,0	72,9%	Receita Líquida - Sax
Provisões e Perdas, Líquidas	(5,4)	(2,1)	157,4%	Custo de Serv. Fin. e Parcela de Outras Despesas Operacionais - Sax
Custos de captação	(0,5)	(0,3)	64,6%	Custo de Serviços Financeiros - Sax
Despesas Gerais e Administrativas	(2,5)	(1,8)	37,1%	Despesas Gerais e Administrativas - Sax
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,0)	(0,9)	-97,7%	Parcela de outras Receitas (Despesas) Operacionais - Sax
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>7,1</b>	<b>3,8</b>	<b>85,3%</b>	
<b>Margens Operacionais</b>				
Receita Líquida de Serviços Financeiros	100,0%	100,0%		
Provisões e Perdas, Líquidas	-34,9%	-23,5%		
Custos de captação	-3,5%	-3,6%		
Despesas Gerais e Administrativas	-16,2%	-20,4%		
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-0,1%	-10,2%		
<b>Resultado Operacional (EBITDA)</b>	<b>45,3%</b>	<b>42,3%</b>		

**SAX Financeira:** nossa operação de empréstimos pessoais, a SAX, encontra-se em fase de forte crescimento e já se mostra relevante para o resultado consolidado da Companhia.

A carteira de recebíveis da SAX atingiu R\$66,0 milhões no 1T12, um crescimento de 81,1%. O ticket médio dos empréstimos foi de R\$637,06. O resultado operacional da SAX atingiu R\$7,1 milhões, um crescimento de 85,3%.

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.

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

#### Resultado Operacional Consolidado (R\$ mm)

	1T12	1T11	%Var
<b>Composição do Resultado Consolidado</b>			
Varejo	10,3	25,3	-59,4%
Cartões Marisa	35,8	46,0	-22,1%
SAX	7,1	3,8	85,3%
<b>Resultado Operacional Consolidado</b>	<b>53,2</b>	<b>75,1</b>	<b>-29,2%</b>

#### Participação no Resultado Consolidado

	1T12	1T11	%Var
Varejo	19,3%	33,7%	
Cartões Marisa	67,3%	61,2%	
SAX	13,3%	5,1%	
<b>Resultado Operacional Consolidado</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

#### Reconciliação do EBITDA

(R\$ mm)	1T12	1T11	%Var
<b>Lucro líquido</b>	<b>0,4</b>	<b>36,0</b>	<b>-98,9%</b>
(+) IR e CSLL - Diferidos	8,5	9,0	-5,2%
(+) IR e CSLL - Corrente	(13,1)	(6,8)	92,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	25,9	8,5	205,2%
(+) Depreciação e Amortização	31,5	28,5	10,7%
<b>EBITDA</b>	<b>53,2</b>	<b>75,1</b>	<b>-29,2%</b>
Receita líquida do varejo	405,9	374,4	8,4%
<b>Margem EBITDA / ROL Varejo</b>	<b>13,1%</b>	<b>20,1%</b>	
Receita líquida consolidada	519,9	494,1	5,2%
<b>Margem EBITDA / ROL Consolidada</b>	<b>10,2%</b>	<b>15,2%</b>	

Nota:

1) A alocação do resultado entre as unidades de negócios (Varejo, Cartões Marisa e SAX) neste release apresenta pequenas diferenças do resultado por unidades de negócios apresentado no ITR de 31/03/12. 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\$2,4 milhão, no 1T12 e 1T11 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$0,6 milhão e R\$0,4 milhão, no 1T12 e 1T11 respectivamente).

### Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

#### Endividamento Líquido

(R\$ mm)	1T12		2011	
<b>Composição da Dívida Líquida</b>				
Dívida bruta	811,7	100%	984,5	100%
Dívida de curto prazo	129,4	16%	297,5	30%
Dívida de longo prazo	682,3	84%	687,0	70%
Caixa e aplicações financeiras	316,1		647,3	
<b>Dívida líquida (A)</b>	<b>495,5</b>		<b>337,1</b>	
Patrimônio líquido (B)	866,1		857,8	
Capital total (A+B)	1.361,6		1.194,9	

#### Alavancagem Financeira

Dívida bruta / (Dívida bruta + PL)	48%	53%
Dívida líquida / (Dívida líquida + PL)	36%	28%
Dívida líquida / EBITDA LTM (x)	1,34x	0,84x

**Endividamento Líquido:** encerramos o 1T12 com endividamento líquido de R\$495,5 milhões.

Esse aumento da alavancagem financeira está relacionada 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\$ mm)	1T12	1T11	%Var
Receitas Financeiras	9,1	16,8	-45,9%
Despesas Financeiras	(25,6)	(17,6)	45,3%
AVP e Outras	(9,4)	(7,6)	22,7%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(25,9)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>205,2%</b>

**Resultado Financeiro Líquido:** o resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$25,9 milhões, aumento significativo em relação ao 1T11. Esse aumento se deve principalmente ao aumento da alavancagem financeira no período, conforme explicado acima.

**Capex**

<b>Capex</b> <i>(R\$ mm)</i>	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>	<b>%Var</b>
Lojas Novas	21,5	29,2	-26,2%
Ampliações e Reformas	4,0	5,0	-20,4%
Logística	0,4	3,3	-87,8%
TI	3,2	2,5	27,5%
Outros	6,3	2,9	119,8%
<b>Total</b>	<b>35,4</b>	<b>42,9</b>	<b>-17,4%</b>

**Capex:** o capex no 1T12 totalizou R\$35,4 milhões, uma redução de 17,4%.

Em relação ao nosso plano de expansão, em abril foram abertas duas novas lojas: Shopping Bourbon Wallig, em Porto Alegre, RS, e na Rua Boqueirão, na Praia Grande, SP. Ambas as lojas são do formato Marisa Ampliada.

Pretendemos, ainda no 1º semestre, concluir a abertura de mais quatro lojas: Shopping Estação BH, em Belo Horizonte, MG, Shopping Luziânia, em Luziânia, GO, Shopping Bela Vista, em Salvador, BA, e Parque Shopping Belém, em Belém, PA, todas do formato Marisa Ampliada.

**Informações Adicionais****Aumento do Capital Social**

No dia 26/03/12, o Conselho aprovou a emissão de 750.000 novas ações ordinárias de emissão da Companhia, totalmente subscritas naquela data, pelo preço de emissão de R\$9,51, conforme estabelecido no Plano de Opção de Compra de Ações aprovado na Assembleia Geral Extraordinária realizada em 18 de dezembro de 2009 (“Plano de Opções”). Em virtude desse aumento de capital, o capital social da Companhia passou para R\$658.238.336,57, dividido em 185.301.230 ações ordinárias.

No dia 02/04/12, o Conselho aprovou a emissão de 147.661 novas ações ordinárias de emissão da Companhia, totalmente subscritas naquela data, sendo 60.000 ações subscritas pelo preço de emissão de R\$9,52 e 87.661 ações subscritas pelo preço de emissão de R\$15,39. Em virtude desse aumento de capital, o capital social da Companhia passou para R\$ 660.158.639,36, dividido em 185.448.891 ações ordinárias.

**Contrato de Swap**

No dia 02/03/12, o Conselho aprovou a celebração de contrato de troca de resultados de fluxos financeiros futuros (“Contrato de Swap”) entre a Companhia e o Banco Bradesco S.A. (“Bradesco”). De acordo com os termos do Contrato de Swap, a Companhia estará ativa na variação do preço das ações ordinárias de sua emissão e passiva nos juros calculados sobre o Valor Total da Operação (de até R\$50 milhões), equivalente a uma taxa atrelada a 100% da variação do CDI acrescida de uma taxa pré-fixada. Cada Contrato de Swap fechado terá duração de 18 meses a contar da data de negociação, sendo que Companhia tem flexibilidade para liquidar antecipadamente ou ainda renovar os contratos na data de vencimento. Tal iniciativa reforça a confiança da Companhia na execução de sua estratégia de negócios.

### Demonstrativos Financeiros Consolidados

#### Demonstração de Resultados

(R\$ milhares)	1T12	1T11	Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>519.935</b>	<b>494.093</b>	<b>5,2%</b>
Receita Líquida - Varejo	405.933	374.377	8,4%
Receita Líquida - Cartão	98.416	110.703	-11,1%
Receita Líquida - Sax	15.586	9.013	72,9%
<b>Custo de Mercadorias e Serviços</b>	<b>(278.651)</b>	<b>(245.084)</b>	<b>13,7%</b>
Custo de Mercadorias - Varejo	(217.854)	(187.235)	16,4%
Custo de Serviços Financeiros - Cartão	(54.842)	(55.422)	-1,0%
Custo de Serviços Financeiros - Sax	(5.955)	(2.427)	145,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>241.284</b>	<b>249.009</b>	<b>-3,1%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(219.616)</b>	<b>(202.361)</b>	<b>8,5%</b>
Despesas com vendas - Varejo	(159.604)	(146.198)	9,2%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(25.775)	(23.034)	11,9%
Despesas Gerais e Administrativas - Cartão	(3.276)	(4.329)	-24,3%
Despesas Gerais e Administrativas - Sax	(2.519)	(1.837)	37,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Varejo	7.574	7.388	2,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Cartão	(4.495)	(4.976)	-9,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Sax	(21)	(922)	-97,7%
Depreciação e Amortização	(31.500)	(28.453)	10,7%
<b>Lucro operacional antes de resultado financeiro</b>	<b>21.668</b>	<b>46.648</b>	<b>-53,5%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(25.906)</b>	<b>(8.489)</b>	<b>205,2%</b>
Despesas Financeiras	(39.110)	(34.631)	12,9%
Receitas Financeiras	13.204	26.142	-49,5%
<b>Lucro antes de imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(4.238)</b>	<b>38.159</b>	<b>-111,1%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social - Correntes	(8.489)	(8.951)	-5,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social - Diferidos	13.113	6.818	92,3%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>386</b>	<b>36.026</b>	<b>-98,9%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação</b>	<b>0,00</b>	<b>0,20</b>	
<b>Número de Ações (em Milhares)</b>	<b>185.301</b>	<b>184.551</b>	

Nota: A alocação do resultado entre as unidades de negócios (Varejo, Cartões Marisa e SAX) neste release apresenta pequenas diferenças do resultado por unidades de negócios apresentado no ITR de 31/03/12. 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\$2,4 milhão, no 1T12 e 1T11 respectivamente) e (2) despesas de G&A da unidade SAX que no ITR foram lançadas na unidade Cartões Marisa (R\$0,6 milhão e R\$0,4 milhão, no 1T12 e 1T11 respectivamente).

**Balço Patrimonial**

(R\$ milhares)

1T12      2011      Var. %

**ATIVO (R\$ milhares)**
**CIRCULANTE**

Caixa e equivalentes de caixa	309.719	641.294	-51,7%
Títulos e valores mobiliários	373	360	3,6%
Contas a receber de clientes	568.725	682.365	-16,7%
Estoques	386.472	281.391	37,3%
Partes relacionadas	-	-	n.a.
Impostos a recuperar	95.243	80.891	17,7%
Outros créditos	37.136	21.166	75,5%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.397.668</b>	<b>1.707.467</b>	<b>-18,1%</b>

**NÃO CIRCULANTE**

Imposto de renda e contribuição social diferidos	96.437	83.328	15,7%
Impostos a recuperar	35.498	34.642	2,5%
Depósitos judiciais	44.851	36.669	22,3%
Títulos e valores mobiliários	6.052	5.690	6,4%
Partes relacionadas	1.280	1.280	0,0%
Investimentos	-	-	n.a.
Outros investimentos	-	-	n.a.
Imobilizado	462.168	465.311	-0,7%
Intangível	100.749	98.212	2,6%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>747.035</b>	<b>725.132</b>	<b>3,0%</b>

**TOTAL DO ATIVO**      **2.144.703**      **2.432.599**      **-11,8%**
**PASSIVO (R\$ milhares)**
**CIRCULANTE**

Fornecedores	197.036	178.443	10,4%
Empréstimos e financiamentos	129.368	297.455	-56,5%
Salários, provisões e contribuições sociais	39.780	40.982	-2,9%
Impostos a recolher	21.904	105.630	-79,3%
Partes relacionadas	2.281	4.770	-52,2%
Parcelamento de tributos	705	13.723	-94,9%
Aluguéis a pagar	10.503	13.130	-20,0%
Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	31.576	31.576	0,0%
Receita diferida	12.000	12.000	0,0%
Outras obrigações	30.254	43.387	-30,3%
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>475.407</b>	<b>741.096</b>	<b>-35,9%</b>

**NÃO CIRCULANTE**

Empréstimos e financiamentos	682.300	687.017	-0,7%
Provisão para litígios e demandas judiciais	52.794	53.350	-1,0%
Parcelamento de tributos	148	22.371	-99,3%
Receita diferida	68.000	71.000	-4,2%
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>803.242</b>	<b>833.738</b>	<b>-3,7%</b>

**PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

Capital social	658.238	651.106	1,1%
Reservas de lucros	207.816	206.659	0,6%
Subtotal	866.054	857.765	1,0%
Participação não controladores	-	-	n.a.
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>866.054</b>	<b>857.765</b>	<b>1,0%</b>

**TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO**      **2.144.703**      **2.432.599**      **-11,8%**