

Dados de Negociação AMAR3 em 30/set/15:

Preço por ação:
R\$ 7,00

Número de ações:
204.085.999

Valor de mercado:
R\$ 1.429 milhões

Teleconferência de Resultados do 3T15:

Data: 28/out/15
Horário: 12:00 (Brasília) /
11:00 (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

Equipe de Relações com Investidores:

Adalberto Santos

Francisco Bianchi

Gabriel Succar

Francesco Lisa

+55 11 2109 3121/ 6191
dri@marisa.com.br

DE MULHER PARA MULHER
marisa

São Paulo, 27 de Outubro de 2015 – A Marisa Lojas S.A. (“Marisa” ou “Companhia”) – (BM&FBOVESPA: AMAR3; Bloomberg: AMAR3:BZ), maior varejista de moda feminina e íntima do Brasil, anuncia os resultados do 3º trimestre de 2015 (3T15). 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 3T15 em relação ao 3T14.

Marisa Anuncia aumento de 21,0% no EBITDA Consolidado no 3T15

- Receita Líquida da operação de varejo com variação de -1,4%, e de -2,4% em mesmas lojas
- Margem Bruta de varejo novamente com crescimento: +2,5 pp, passando de 42,3% no 3T14 para 44,8%
- SG&A de varejo com redução nominal de 1,2%; SG&A de lojas menor em 3,2%
- EBITDA de Varejo alcançou R\$ 10,0 milhões positivos contra R\$ 3,1 milhões negativos no 3T14
- Geração Operacional de Caixa no 9M15 alcançou R\$ 55,0 milhões, contra ao R\$ 116,3 milhão negativos no 9M14.
- Estoques tiveram redução de 5,1%
- Perdas do cartão Private Label apresentaram queda de 26,1%

Destaques Operacionais e Financeiros

(R\$ mm, exceto dados operacionais)

	3T14	3T15	Var (%)	9M14	9M15	Var (%)
Destaques Operacionais						
Número Total de Lojas - final do período	413	413	0,0%	413	413	0,0%
Área de Vendas ('000 m ²) - final do período	420,9	424,7	0,9%	420,9	424,7	0,9%
Área de Vendas ('000 m ²) - média do período	416,5	425,2	2,1%	416,5	425,2	2,1%
Despesas SG&A Varejo / Área de Vendas (R\$/m ²)	599,9	587,2	-2,1%	1.685,2	1.751,2	3,9%
Cartão Private Label (**)						
Contas aptas (mil contas)	9.633	9.827	2,0%	9.633	9.827	2,0%
Contas ativas (mil contas)	2.570	2.142	-16,7%	2.570	2.142	-16,7%
Cartão Co-Branded (**)						
Contas aptas (mil contas)	1.271	1.291	1,6%	1.271	1.291	1,6%
Contas ativas (mil contas)	931	1.009	8,3%	931	1.009	8,3%
Participação dos Cartões nas Vendas de Varejo						
Cartão Private Label	40,9%	36,9%	-4,0 p.p.	40,9%	36,9%	-4,0 p.p.
Cartão Co-Branded	4,1%	4,2%	0,1 p.p.	4,1%	4,2%	0,1 p.p.
Destaques Financeiros Consolidados						
RECEITA LIQUIDA DE VAREJO	592,9	584,3	-1,4%	1.732,6	1.691,5	-2,4%
SSS(*)	-1,5%	-2,4%	-0,9 p.p.	0,6%	-3,7%	-4,3 p.p.
Lucro Bruto Varejo	250,8	262,0	4,5%	808,2	805,7	-0,3%
% da ROL	42,3%	44,8%	2,5 p.p.	46,6%	47,6%	1,0 p.p.
SG&A Varejo	-252,5	-249,4	-1,2%	-709,2	-743,7	4,9%
% da ROL	-42,6%	-42,7%	-0,1 p.p.	-40,9%	-44,0%	-3,0 p.p.
EBITDA Varejo	-3,1	10,0	n.a	106,8	56,7	-46,9%
% da ROL	-0,5%	1,7%	2,2 p.p.	6,2%	3,4%	-2,8 p.p.
EBITDA PSF	40,4	35,1	-13,0%	134,0	110,3	-17,7%
% da ROL	6,8%	6,0%	-0,8 p.p.	7,7%	6,5%	-1,2 p.p.
EBITDA Total	37,2	45,1	21,0%	240,8	167,0	-30,7%
% da ROL	6,3%	7,7%	1,4 p.p.	13,9%	9,9%	-4,0 p.p.
LUCRO LIQUIDO	-18,4	-27,0	46,6%	7,2	-52,5	n.a
% da ROL	-3,1%	-4,6%	-1,5 p.p.	0,4%	-3,1%	-3,5 p.p.

Notas:

*) Lojas com mais de 13 meses de operação.

**) Contas Aptas: número total de CPFs registrados, excluídos os cancelados e bloqueados. Tanto no caso do Private Label quanto no caso do Co-branded (dentro da Marisa), Contas Ativas são aquelas que realizaram compras na Marisa nos últimos seis meses. 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.

Comentários da Administração

O terceiro trimestre foi mais um período de consolidação das medidas voltadas à recuperação da eficiência e da consistência operacional da Marisa Lojas. Os resultados da Companhia no período já demonstram de forma clara o início da captura dos resultados de tais medidas em vários pontos da operação.

Aqui vale lembrar que algumas iniciativas, cuja implementação teve início ainda ao final de 2014, objetivavam não somente eliminar o *efeito dente de serra* dos nossos resultados, mas também preparar a companhia para tempos bastante desafiadores para o varejo brasileiro – que a rigor, tem se mostrado bem mais desafiadores que o esperado. Assim, começamos revisando nossa estrutura organizacional, nossos processos, nosso modelo de gestão e até a forma que distribuimos as metas e fixávamos os incentivos para as nossas equipes.

Na medida em que este processo avançava, estruturas redundantes e anacrônicas foram eliminadas, reformuladas ou atualizadas incorporando as novidades tecnológicas nos processos. Atuamos em conjunto com as melhores consultorias para a implementação de ferramentas de gestão e de acompanhamento da operação, como Orçamento Matricial; Base Zero; e Gestão Pelas Diretrizes. Simplificamos a nossa estrutura societária, com encerramento de empresas não operacionais – cinco ao todo, que apesar de não apresentarem mais atividade operacional, ainda demandavam trabalhos e acompanhamentos internos. Por fim, reposicionamos o nosso time de Diretores, trazendo importante oxigenação para áreas vitais do nosso negócio como Estilo & Compras, Finanças e PSF.

Os resultados talvez sejam ainda tímidos do ponto de vista de impacto na nossa DRE, mas já nos deixam bastante felizes. Isso porque sinais positivos já se espalham por diversos pontos da nossa operação. Nossa Margem Bruta na venda de mercadorias cresceu pelo quarto trimestre seguido; nosso SG&A já é menor nominalmente que no 3T14; nossos estoques tiveram seu volume reduzido e cresceram em qualidade; nossas carteiras de recebíveis continuam bastante robustas; e, antecipando medidas de melhoria de eficiência do nosso Balanço Patrimonial – inicialmente previstas somente para 2016 – a combinação de uma melhor gestão de estoques com melhores negociações com fornecedores, fez com que otimizássemos substancialmente nossa geração de caixa, com consequente aumento na nossa posição de Disponibilidades, redução do endividamento líquido e da alavancagem financeira.

Apesar de tais resultados, a Companhia entende que a contínua deterioração do ambiente político e econômico deverão impor desafios ainda maiores nos próximos meses e ao longo de 2016. A acentuada queda de tráfego em nossas lojas verificada particularmente a partir do mês de setembro, nos faz crer que o crescente nível de desemprego associado aos elevados níveis de inflação e taxas de juros deverão erodir ainda mais a capacidade de compra da população, particularmente aquela de baixa renda, que se concentra grande parte dos nossos clientes.

A partir de tal perspectiva, e agindo mais uma vez de forma proativa, decidimos adicionar às medidas de otimização já implementadas, algumas novas iniciativas – agora, de caráter mais estrutural. O objetivo é não somente preparar a Companhia para o cenário mais desafiador, mas também acelerar a recuperação dos níveis de eficiência e rentabilidade, além de liberar foco da gestão para as atividades centrais do nosso negócio. Foi nesse sentido que, ao final de setembro, após a realização de extensivos estudos, optamos pela descontinuidade da nossa atividade de vendas por catálogos, cuja maturação – particularmente, a partir das dificuldades impostas pelo atual cenário – passou a se mostrar muito mais demorada que as previsões indicadas no plano de negócios inicial.

Associado a tal medida, decidimos também abrir para reanálise o estudo de caso das lojas abertas nos últimos anos, cuja curva maturação em alguns casos, que também tem se mostrado mais longo que o esperado. Fruto de tal reanálise, decidimos pelo fechamento de quatro dessas lojas no início do mês de outubro, estando as demais – um grupo de cerca de 15 unidades – em fase de monitoramento após implementação de medidas de adicionais para a recuperação de seus resultados.

Finalmente, como última medida de caráter estrutural, iniciamos uma ampla avaliação em nosso Programa de Fidelidade. As constatações iniciais indicam que, não obstante o seu elevado custo, nosso programa tem tido baixo nível de eficiência no que concerne a sua capacidade de aumentar a atratividade dos nossos cartões e alavancar nossas vendas. Os estudos continuam em andamento e deverão resultar em um conjunto de medidas que busquem necessariamente maior efetividade do referido Plano de Incentivos a um custo substancialmente menor.

Assim como ocorrido em 2014, chegamos ao final desse ano com elevado grau de incerteza em nosso país. A perspectiva de deterioração ainda maior na atividade econômica talvez seja a única unanimidade em meio a todos, especialistas ou não. Independentemente do que venha a ocorrer, a Marisa está tomando as medidas necessárias para atravessar tal período e continuar sua trajetória de crescimento como já feito ao longo dos seus 68 anos de existência.

Foi concluída no mês de setembro, o processo de Renovação da Parceria com o Itaú de associação para o desenvolvimento dos cartões embandeirados Itaucard Marisa – MasterCard. A parceira inicial, válida por 10 anos que entrou em vigor em abril de 2009, foi estendida até 2029. Este aditamento denota o sucesso da parceria que permite a Marisa a viabilizar e a ampliar o conhecimento do comportamento de consumo de seus clientes e ao Itaú em acessar um cliente potencial que, em sua maioria, possa ter acesso ao seu primeiro produto bancário.

Eventos Subsequentes:

No mês de outubro foram fechadas 4 lojas: Marisa Ampliada, Fortaleza-CE; Marisa Lingerie, Praia Shopping Botafogo, Rio de Janeiro–RJ; Marisa Lingerie, Shopping Nova América, Rio de Janeiro–RJ; Marisa Lingerie, Shopping Teresina, Teresina–PI. Assim, apesar de termos encerrado o 3T15 com 413 lojas, atualmente temos 409 lojas em operação.

Dando sequência aos ajustes na estrutura organizacional, a Companhia concluiu a contratação do Sr. Célio Lopes para a posição de Diretor de Produtos e Serviços Financeiros com início de suas atividades no próximo dia 04 de novembro.

O Sr. Célio possui MBA em Gestão de Empresas pela ESPM, especialização em Finanças pelo Insper e em Gestão do Risco de Crédito pela FGV, pós-graduação em Marketing pela ESPM e graduação em Administração de Empresas pelo Mackenzie. Com mais de 20 anos de experiência em produtos de financiamento ao consumo, crédito, cobrança, faturamento e meios de pagamento e gestão de unidades de negócio, possui passagens em importantes instituições financeiras no Brasil e no exterior.

Varejo

Receita Líquida: a receita líquida teve queda de 1,4%, totalizando R\$ 584,3 milhões. No conceito mesmas lojas, as vendas apresentaram redução de 2,4%, resultante da combinação de um aumento do preço médio em 6,2% e da redução de volume de 8,6%, estando tal queda relacionada a uma forte redução no fluxo de clientes em lojas verificado particularmente a partir do mês de setembro.

VAREJO CONSOLIDADO	3T14		3T15		Var (%)	9M14		9M15		Var (%)
RECEITA BRUTA	828.367	139,7%	809.360	138,5%	-2,3%	2.411.049	139,2%	2.341.853	138,5%	-2,9%
Tributos s/ Receita	(235.505)	-39,7%	(225.078)	-38,5%	-4,4%	(678.407)	-39,2%	(650.387)	-38,5%	-4,1%
RECEITA LIQUIDA	592.862	100,0%	584.282	100,0%	-1,4%	1.732.642	100,0%	1.691.466	100,0%	-2,4%
S.S.S.		-1,5%		-2,4%			0,6%		-3,7%	
CPV	(342.112)	-57,7%	(322.312)	-55,2%	-5,8%	(924.410)	-53,4%	(885.759)	-52,4%	-4,2%
LUCRO BRUTO	250.750	42,3%	261.970	44,8%	4,5%	808.232	46,6%	805.707	47,6%	-0,3%
Despesas Operacionais	(252.475)	-42,6%	(249.379)	-42,7%	-1,2%	(709.223)	-40,9%	(743.743)	-44,0%	4,9%
- Despesas com Vendas	(219.794)	-37,1%	(210.521)	-36,0%	-4,2%	(623.370)	-36,0%	(641.585)	-37,9%	2,9%
- Despesas Gerais e Administrativas	(32.681)	-5,5%	(38.858)	-6,7%	18,9%	(85.853)	-5,0%	(102.158)	-6,0%	19,0%
Outras Despesas e Receitas Oper.	(1.405)	-0,2%	(2.634)	-0,5%	87,5%	7.808	0,5%	(5.249)	-0,3%	n.a
EBITDA VAREJO	(3.130)	-0,5%	9.957	1,7%	n.a	106.817	6,2%	56.715	3,4%	-46,9%

Custo de Mercadorias Vendidas: o custo de mercadorias vendidas caiu 5,8%, totalizando R\$ 322,3 milhões, principalmente em função da melhoria da gestão de estoques, otimização dos custos de fretes e a manipulação de produtos.

Margem Bruta e Lucro Bruto:

O Lucro Bruto alcançou R\$ 262,0 milhões com aumento da margem bruta de 2,5 p.p. em relação ao 3T14, variação decorrente prioritariamente da continuidade da melhor gestão de estoques.

Despesas com Vendas: As despesas com vendas caíram 4,2%, alcançando R\$ 210,5 milhões. Tal variação reflete a busca por eficiência e os maiores esforços da Companhia para adequar seus gastos diante de gestão de despesas mais austera.

Em relação à área média de vendas, as Despesas com Vendas no canal de loja física, por metro quadrado, caíram 8,6% para R\$ 457,6/m².

Despesas Gerais e Administrativas: as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$ 38,8 milhões, aumento de 18,9%.

Esta variação é decorrente principalmente da alteração da provisão da remuneração variável, que neste ano passou a ser realizada mensalmente.

O SG&A da Companhia apresentou redução de 1,2% no 3T15. Excluindo o efeito da provisão para a remuneração variável, cuja metodologia foi implementada este ano, a redução teria sido de 2,3%, mesmo com o incremento de despesas específica dos novos canais (e-commerce e venda direta). Ao observarmos apenas variação das Despesas de Lojas (SG&A de Lojas), a redução foi de 3,2%, o que reafirma a efetividade das medidas de adequação em andamento.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais: as outras despesas operacionais foram de R\$ 2,6 milhões, equivalentes a 0,5% da receita líquida de varejo, frente a um total no 3T14 de R\$ 1,4 milhões. Tal crescimento deveu-se principalmente a variação de provisões para contingências judiciais.

Resultado Operacional (EBITDA): o resultado operacional do varejo totalizou R\$ 10,0 milhões, frente ao resultado negativo no 3T14 de R\$ 3,1 milhões, com a margem EBITDA do varejo passando para 1,7% positiva. Essa variação é resultado da combinação dos fatores explicados anteriormente, com a redução das vendas, o aumento da margem bruta, e as ações em implementação para melhoria do SG&A. Aqui vale mencionar que com a exclusão do resultado negativo do canal Venda Direta – descontinuado ao final do trimestre – o EBITDA de varejo da Companhia teria alcançado o total de R\$ 14,4 milhões, ou 2,5% da receita líquida das vendas de mercadorias.

Produtos e Serviços financeiros

Produtos e Serviços Financeiros (R\$ mm)	3T14	3T15	Var (%)	9M14	9M15	Var (%)
Cartão Private Label						
Receita de Juros Líquida de Funding	68,8	61,0	-11,4%	223,7	195,9	-12,4%
Receita de Serviços Financeiros	41,3	41,4	0,2%	137,0	125,0	-8,8%
Programa de Fidelidade	(5,5)	(5,9)	8,1%	(22,0)	(24,7)	12,2%
Perda Líquida de Recuperações	(52,1)	(38,5)	-26,1%	(162,1)	(136,7)	-15,7%
Margem de Contribuição - Private Label	52,5	58,0	10,4%	176,5	159,5	-9,6%
Empréstimo Pessoal						
Receita de Juros Líquida de Funding	48,6	45,2	-6,9%	138,9	144,9	4,3%
Perda Líquida de Recuperações	(17,3)	(21,9)	26,4%	(48,9)	(65,3)	33,6%
Margem de Contribuição - EP	31,3	23,3	-25,3%	90,0	79,6	-11,6%
Cartão Co-Branded						
Margem de Contribuição Cartão Co-Branded	22,9	21,7	-5,3%	70,1	75,9	8,3%
Custos e Despesas Operacionais	(66,3)	(67,9)	2,4%	(202,7)	(204,8)	1,0%
EBITDA PSF	40,4	35,1	-13,0%	134,0	110,3	-17,7%

Cartão Private Label: a receita de juros, líquido de custos de captação teve queda 11,4%, decorrente da redução da participação dos cartões nas vendas, da redução nas atividades do varejo e também dos maiores custos de captação e da nova tributação do PIS/COFINS sobre receitas financeiras.

A receita de Serviços Financeiros cresceu 0,2%, diante da resiliência de produtos como seguros e planos de assistência mesmo diante da redução verificada na base de cartões ativos.

As despesas com o Programa de Fidelidade subiram 8,1%, devido a mudanças na política de concessão de pontos. Tal mudança, no entanto encontra-se em processo de revisão, assim como toda a estrutura do Programa atualmente utilizado pela Marisa.

A Perda Líquida de Recuperações teve performance excepcional no período, tendo sido reduzida em 26,1% e confirmando a assertividade nas políticas de concessão e recuperação de créditos. Considerada como percentual da carteira média do período, a perda líquida passou de 9,7% no 3T14 para 7,9% 3T15 (e 11,4% no 2T15).

Empréstimo Pessoal: mesmo com o portfólio tendo crescido 4,5% - alcançando o patamar de R\$ 210,5 milhões - a receita de juros líquida de custos de captação diminuiu 6,9%, o que se deu em função do “*encurtamento do portfólio*”, com a redução ou eliminação das operações de prazos mais longos, e também dos maiores custos de *funding*, que apresentaram incremento de 30,2% no período.

RESULTADOS DO 3º TRIMESTRE DE 2015

marisa

A Perda Líquida de Recuperações cresceu 26,4% atingindo R\$ 21,9 milhões, porem apresentando redução de 12,8% sobre o patamar verificado no 2T15. Sobre a carteira média do período, a perda líquida foi de 10,4%, aumento de 2,8 p.p. frente aos 8,6% verificados no 3T14. Tal aumento está relacionado a safras e a produtos específicos, os quais já foram ajustados ou descontinuados.

Cartão Co-Branded: A Margem de Contribuição caiu 5,3%, em função principalmente dos aumentos das provisões para perdas aplicadas ao portfólio do produto.

Os **Custos** e **Despesas Operacionais** alcançaram R\$ 67,9 milhões, variação de apenas 2,4% sobre o 3T14, o que decorre dos trabalhos de otimização de despesas e estruturas em implementação também na área de PSF.

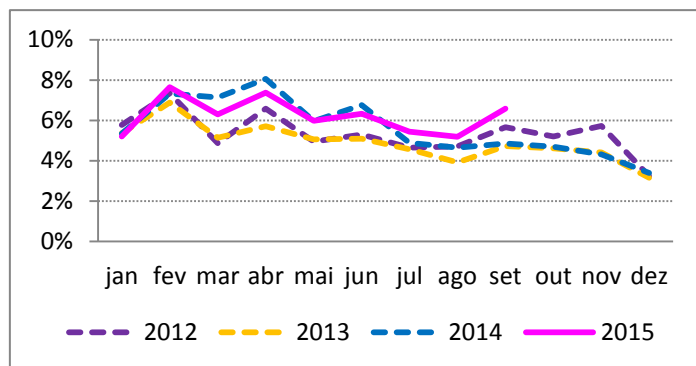
Resultado Operacional (EBITDA): a combinação dos fatores explicados acima levou o resultado operacional da divisão de Produtos e Serviços Financeiros a R\$ 35,1 milhões, redução de 13,0% sobre o 3T14.

Vendas por meio dos Cartões Marisa

A participação dos Cartões Marisa no total das vendas foi de 41,1%, redução de 3,9 p.p. em relação ao 3T14. Entendemos que tal variação foi influenciada, em parte, pelo aumento da preferência pelo pagamento em dinheiro e em cartões de débito na base de clientes, tendência tipicamente associada à deterioração econômica. Além disso, acreditamos também que a atual configuração do nosso Programa de Fidelidade - que conforme mencionado acima, encontra-se em revisão - pode ter afetado negativamente a atratividade dos nossos cartões.

A carteira de recebíveis teve redução de 8,8%, totalizando R\$ 489,6 milhões ao final do período. A variação da carteira reflete o enfraquecimento da atividade de varejo e a redução da participação do cartão Private Label. A carteira vencida diminuiu 4,0%, e o percentual de vencidos passou de 40,7% no 3T14 para 42,9% no 3T15, percentual ainda inferior aos 43,4% verificados no 2T15, mesmo diante de condições macroeconômicas em deterioração.

EFICC do Private Label



Carteira do Private Label

Private Label (R\$ mm)	3T14	%Total	3T15	%Total	Var (%)
Em dia:	318,6	59,3%	279,8	57,1%	-12,2%
Vencidas:	218,6	40,7%	209,8	42,9%	-4,0%
1 a 30 dias	93,0	17,3%	92,2	18,8%	-0,9%
31 a 60 dias	34,2	6,4%	34,8	7,1%	1,8%
61 a 90 dias	25,0	4,6%	25,5	5,2%	2,2%
91 a 120 dias	23,3	4,3%	20,8	4,2%	-10,6%
121 a 150 dias	20,5	3,8%	17,6	3,6%	-13,9%
151 a 180 dias	22,6	4,2%	18,8	3,8%	-16,9%
Total	537,2	100,0%	489,6	100,0%	-8,8%

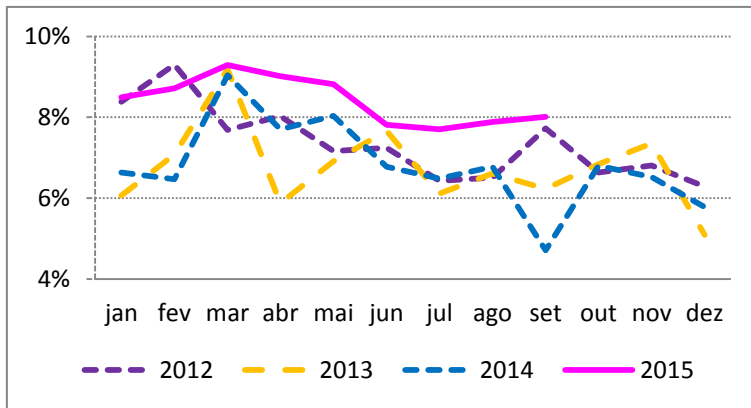
Empréstimo Pessoal

O volume concedido foi reduzido em 16,9%, resultante de uma combinação da queda de 17,7% no volume de contratos e do aumento de 1,0% no ticket médio. Tais reduções em volume e em número de contratos concedidos é resultante de um menos fluxo de clientes demandando o produto em nossas lojas e também de políticas de concessão mais restritivas, em função da deterioração do cenário macroeconômico.

A carteira de recebíveis alcançou R\$ 210,5 milhões ao final de setembro, após ter fechado o 2T15 em R\$ 216,7 milhões. A Companhia entende que após tal portfólio ter atingido o nível considerado IDEAL para o porte da nossa operação, os esforços das áreas de PSF devem se concentrar na melhoria da qualidade das carteiras e saúde da operação em geral.

A carteira vencida como percentual da carteira total apresentou crescimento, alcançando 10,3% no 3T15. Tal deterioração tem seu maior peso concentrado nas faixas superiores a 180 dias o que está relacionado ao produto 15x já descontinuado. A perda líquida sobre a carteira média do período foi de 10,4%, aumento de 1,8 p.p. frente ao 3T14, mas 1,2 p.p. inferior aos 11,6% apresentados no 2T15.

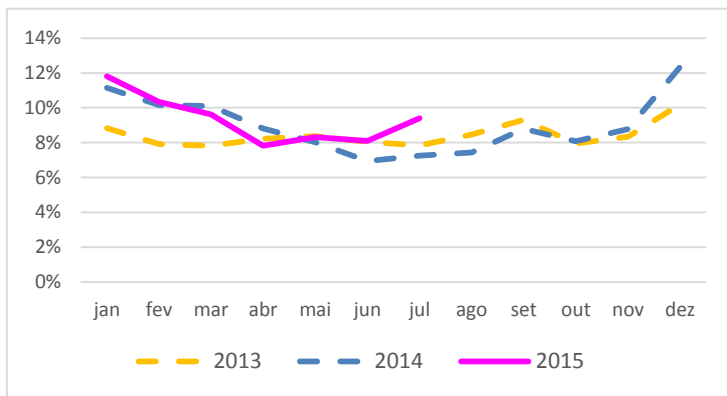
EFICC de Empréstimos Pessoais



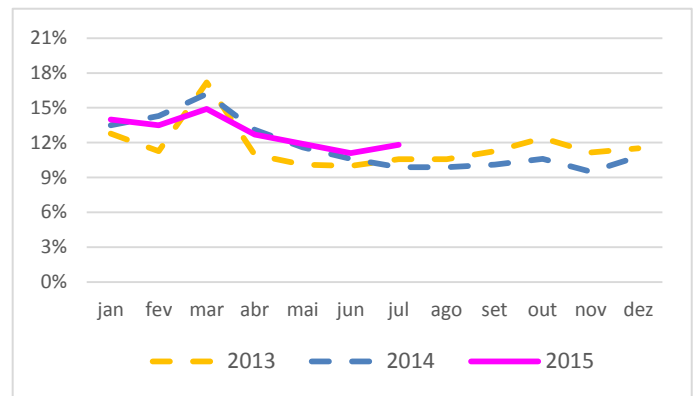
Carteira de Empréstimos Pessoais

SAX (R\$ mm)	3T14	%Total	3T15	%Total	Var (%)
Em dia:	143,5	71,2%	134,4	63,8%	-6,3%
Vencidas:	58,0	28,8%	76,1	36,2%	31,2%
1 a 30 dias	10,4	5,2%	12,4	5,9%	19,2%
31 a 60 dias	7,5	3,7%	9,5	4,5%	26,7%
61 a 90 dias	6,8	3,4%	8,8	4,2%	29,4%
91 a 120 dias	6,4	3,2%	8,6	4,1%	34,4%
121 a 150 dias	5,8	2,9%	7,8	3,7%	34,5%
151 a 180 dias	5,3	2,6%	7,4	3,5%	39,6%
181 a 240 dias	8,6	4,3%	12,0	5,7%	39,5%
241 a 300 dias	5,1	2,5%	6,8	3,2%	33,3%
301 a 360 dias	2,1	1,0%	2,8	1,3%	33,3%
Total	201,5	100,0%	210,5	100,0%	4,5%

First Payment Default - EP



First Payment Default - PL



Endividamento Líquido e Resultado Financeiro Líquido

Endividamento Líquido (R\$ mm)	3T14	3T15
Composição da Dívida Líquida		
Dívida bruta	1.180,5	1.373,4
Dívida de curto prazo	226,6	410,3
Dívida de longo prazo	953,9	963,1
Caixa e aplicações financeiras	397,3	729,6
Dívida líquida (A)	783,2	643,8
Patrimônio líquido (B)	1.119,0	1.129,5
Capital total (A+B)	1.902,1	1.773,3

Encerramos o 3T15 com endividamento líquido de R\$ 643,8 milhões, 17,8% abaixo do 3T14, o que reflete o foco na maior geração de caixa operacional e consequente redução da alavancagem da Companhia.

Resultado Financeiro Líquido: o resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 36,8 milhões, aumento de 41,4%, que decorre principalmente (i) do aumento dos rendimentos com aplicações face ao aumento da posição de caixa; (ii) do aumento da SELIC; (iii) do hedge financeiro de captações estruturadas; e (iv) do aumento das despesas com juros a partir do incremento da dívida bruta.

Alavancagem Financeira		
Dívida bruta / (Dív. bruta + PL)	51%	55%
Dívida líquida / (Dív. líquida + PL)	41%	36%
Dívida líquida / EBITDA U12M (x)	2,34x	2,05x

Para auxiliar o processo de análise e leitura de nossas informações financeiras, incluímos a

Custo Médio	(% cdi)
Empréstimos e Financiamentos	109,0%
Caixa e aplicações financeiras	100,6%

abertura de nossas despesas financeiras, conforme acima. Vale destacar que a partir de setembro/14, passamos a contabilizar o hedge de operações de importação de mercadorias pelas CPCs de Hedge Accounting. Desta forma, em 30/set/15, a variação cambial e o hedge apresentados no DRE se referem somente à proteção de captação via Resolução 4131. Embora nosso custo de captação esteja em 109,0% do CDI, operações envolvendo moeda estrangeira geram variações no valor da rubrica de despesas financeiras pela sua marcação a mercado.

Despesas e Receitas Financeiras	3T14	3T15
Despesas Financeiras (A)	(47.153)	(80.533)
Despesa com juros e Corr. Mon.	(26.676)	(37.910)
Variação Cambial e Hedge	(6.052)	(25.219)
Descontos concedidos	(4.151)	(1.299)
Despesas bancárias	(592)	(527)
Outros	(2.130)	(4.334)
AVP	(7.552)	(11.244)
Receitas Financeiras (B)	21.148	43.774
Aplicações	8.226	17.362
Variação Cambial e Hedge	11.253	25.829
Descontos obtidos	305	29
Outros	1.364	554
Total	(26.005)	(36.759)

Capex

Capex (R\$ mm)	3T14	3T15	Var (%)	9M14	9M15	Var (%)
Lojas Novas	9,5	0,6	-93,6%	37,8	1,6	-95,7%
Ampliações e Reformas	11,3	10,4	-7,7%	55,1	18,9	-65,7%
Logística	0,3	0,0	-90,0%	7,3	5,2	-28,5%
TI	11,3	3,8	-65,9%	34,8	11,9	-66,0%
Outros	22,8	8,4	-63,4%	59,4	49,3	-17,1%
Aquisição Netpoints	-	-	n.a	26,0	-	n.a
Total	55,2	23,2	-57,9%	220,4	86,8	-60,6%

Nossos investimentos no período refletem nosso foco na otimização da utilização de nossos recursos tendo sido majoritariamente direcionados a projetos de ganho de eficiência operacional, como o projeto somar e em reforma de lojas.

Resultado Operacional Consolidado

Consolidado	3T14	% Rol	3T15	% Rol	Var (%)	9M14	% Rol	9M15	% Rol	Var (%)
RECEITA BRUTA	1.017.732	131,0%	980.344	131,2%	-3,7%	2.982.106	130,4%	2.885.367	130,2%	-3,2%
Receita Bruta - Varejo	828.367	139,7%	809.360	138,5%	-2,3%	2.411.049	139,2%	2.341.853	138,5%	-2,9%
Receita Bruta - PSF	189.366	102,9%	170.984	104,9%	-9,7%	571.057	103,0%	543.514	103,5%	-4,8%
Tributos s/ Receita	(240.880)	-31,0%	(233.119)	-31,2%	-3,2%	(694.880)	-30,4%	(668.858)	-30,2%	-3,7%
RECEITA LIQUIDA	776.852	100,0%	747.225	100,0%	-3,8%	2.287.226	100,0%	2.216.509	100,0%	-3,1%
Receita Líquida - Varejo	592.862	100,0%	584.282	100,0%	-1,4%	1.732.642	100,0%	1.691.466	100,0%	-2,4%
Receita Líquida - PSF	183.990	100,0%	162.943	100,0%	-11,4%	554.584	100,0%	525.043	100,0%	-5,3%
CPV	(473.016)	-60,9%	(436.604)	-58,4%	-7,7%	(1.312.431)	-57,4%	(1.257.221)	-56,7%	-4,2%
CPV - Varejo	(342.112)	-57,7%	(322.312)	-55,2%	-5,8%	(924.410)	-53,4%	(885.759)	-52,4%	-4,2%
CPV - PSF	(130.904)	-71,1%	(114.292)	-70,1%	-12,7%	(388.021)	-70,0%	(371.462)	-70,7%	-4,3%
LUCRO BRUTO	303.836	39,1%	310.621	41,6%	2,2%	974.795	42,6%	959.288	43,3%	-1,6%
Lucro Bruto - Varejo	250.750	42,3%	261.970	44,8%	4,5%	808.232	46,6%	805.707	47,6%	-0,3%
Lucro Bruto - PSF	53.086	28,9%	48.651	29,9%	-8,4%	166.563	30,0%	153.581	29,3%	-7,8%
Despesas Operacionais	(262.401)	-33,8%	(259.584)	-34,7%	-1,1%	(742.473)	-32,5%	(778.830)	-35,1%	4,9%
Despesas com Vendas - Varejo	(219.794)	-37,1%	(210.521)	-35,5%	-4,2%	(623.370)	-105,1%	(641.585)	-108,2%	2,9%
Despesas Gerais e Administrativas - Varejo	(32.681)	-5,5%	(38.858)	-6,6%	18,9%	(85.853)	-14,5%	(102.158)	-17,2%	19,0%
Despesas Gerais e Administrativas - PSF	(9.926)	-5,4%	(10.205)	-5,5%	2,8%	(33.250)	-18,1%	(35.087)	-19,1%	5,5%
Outras Despesas e Receitas Oper.	(4.200)	-0,5%	(5.968)	-0,8%	42,1%	8.505	0,4%	(13.481)	-0,6%	n.a
Outras Despesas e Receitas Oper. - Varejo	(1.405)	-0,2%	(2.634)	-0,5%	87,5%	7.808	0,5%	(5.249)	-0,3%	n.a
Outras Despesas e Receitas Oper. - PSF	(2.795)	-1,5%	(3.334)	-2,0%	19,3%	697	0,1%	(8.232)	-1,6%	n.a
EBITDA	37.235	4,8%	45.069	6,0%	21,0%	240.827	10,5%	166.977	7,5%	-30,7%
EBITDA - Varejo	(3.130)	-0,5%	9.957	1,7%	n.a	106.817	6,2%	56.715	3,4%	-46,9%
EBITDA - PSF	40.365	21,9%	35.112	21,5%	-13,0%	134.010	24,2%	110.262	21,0%	-17,7%
- Depreciação e Amortização	(48.119)	-6,2%	(47.123)	-6,1%	-2,1%	(141.538)	-18,2%	(145.244)	-18,7%	2,6%
- Resultado Equivalência	(1.206)	-0,2%	(489)	-0,1%	-59,5%	(1.206)	-0,2%	(4.313)	-0,6%	257,6%
- Financeiras, Líquidas	(26.005)	-3,3%	(36.759)	-4,7%	41,4%	(109.914)	-14,1%	(106.136)	-13,7%	-3,4%
Lucros Antes do IR/CS	(38.095)	8,1%	(39.302)	9,0%	3,2%	(11.831)	0,9%	(88.716)	7,1%	649,9%
-IR e CSLL	19.713	2,5%	12.351	1,6%	-37,3%	19.073	2,5%	36.208	4,7%	89,8%
Lucro Líquido	(18.382)	-2,4%	(26.951)	-3,6%	46,6%	7.242	0,3%	(52.508)	-2,4%	n.a

Obs: A alocação do resultado entre as unidades de negócios (Varejo e Produtos e Serviços Financeiros) neste release apresenta diferenças do resultado por unidades de negócios apresentados no ITR de 30/09/15. Tais diferenças são provenientes de ajustes gerenciais refletidos no release de despesas de G&A de PSF que no ITR foram lançadas na unidade Varejo (R\$ 6,0 milhões e R\$ 4,8 milhões, no 9M14 e 9M15 respectivamente).

O EBITDA consolidado da Companhia reflete os primeiros sinais de recuperação da operação. Assim, mesmo diante da redução das vendas, uma tímida recuperação da margem bruta de mercadorias associada a forte contenção das despesas resultou em crescimento do EBITDA.

Como resultado, o EBITDA consolidado passou de R\$ 37,2 milhões no 3T14 para R\$ 45,1 milhões no 3T15, aumento de 21,0%. Já o resultado líquido, passou de R\$ 18,4 milhões negativos para R\$ 27,0 milhões negativos, resultante da elevação da taxa básica de juros.

Novo Formato de Compartilhamento de Despesas para 2015

Em consequência da mudança da estrutura organizacional anunciada na teleconferência do 3T14, com a criação formal da área de PSF (fusão SAX + Club), a Companhia adotou nova forma de alocação de despesas entre as unidades de negócio que passa a valer a partir de 01 de janeiro de 2015. Tal medida visa medir melhor o resultado individual de cada uma das unidades, assim como melhorar a sua comparabilidade com nossos pares e traz maior flexibilidade em eventuais futuras movimentações estratégicas que a Companhia possa avaliar.

Todos os dados apresentados já adotam, para o ano de 2015 o novo modelo de compartilhamento, tendo sido feito para os dados de 2014 uma reclassificação gerencial, de forma a permitir a comparação em mesmas bases.

Anexos

Balanco Patrimonial

ATIVO (R\$ milhares)	3T14	3T15	Var (%)	PASSIVO (R\$ milhares)	3T14	3T15	Var (%)
CIRCULANTE				CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	393.525	645.328	64,0%	Fornecedores	200.593	209.034	4,2%
Títulos e valores mobiliários	205	169	-17,6%	Empréstimos e financiamentos	226.600	410.312	81,1%
Instrumentos financeiros	3.614	84.071	2226,3%	Salários, provisões e contribuições sociais	65.771	75.536	14,8%
Contas a receber de clientes	785.239	726.780	-7,4%	Impostos a recolher	56.797	61.344	8,0%
Estoques	484.004	459.497	-5,1%	Partes relacionadas	3.013	2.862	-5,0%
Impostos a recuperar	53.715	70.949	32,1%	Instrumentos financeiros	638	-	n.a
Outros créditos	84.194	70.044	-16,8%	Aluguéis a pagar	18.559	20.229	9,0%
Total do ativo circulante	1.804.496	2.056.838	14,0%	Receita diferida	13.000	3.815	-70,7%
				Outras obrigações	46.303	40.599	-12,3%
				Total do passivo circulante	631.274	823.731	30,5%
NÃO CIRCULANTE				NÃO CIRCULANTE			
Imposto de renda e contribuição social diferido:	193.985	248.473	28,1%	Empréstimos e financiamentos	953.903	963.057	1,0%
Impostos a recuperar	15.838	7.060	-55,4%	Provisão para litígios e demandas judiciais	54.442	65.300	19,9%
Depósitos judiciais	54.398	56.454	3,8%	Receita diferida	56.500	52.685	-6,8%
Títulos e valores mobiliários	14.118	2.530	-82,1%	Total do passivo não circulante	1.064.845	1.081.042	1,5%
Partes relacionadas	1.174	-	n.a	PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Investimentos	7.326	2.087	-71,5%	Capital social	661.493	899.597	36,0%
Imobilizado	569.932	485.332	-14,8%	Reservas de lucros	439.932	240.778	-45,3%
Intangível	153.818	175.519	14,1%	Reserva de opção de ações	7.914	9.212	16,4%
Total do ativo não circulante	1.010.589	977.455	-3,3%	Outros resultados abrangentes	2.385	32.441	1260,2%
				Lucros acumulados	7.242	(52.508)	n.a
				Total do Patrimônio Líquido	1.118.966	1.129.520	0,9%
TOTAL DO ATIVO	2.815.085	3.034.293	7,8%	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.815.085	3.034.293	7,8%

Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA (R\$ Milhares)	3T14	3T15	Var (%)	9M14	9M15	Var (%)
EBITDA	37.235	45.069	21,0%	240.827	166.977	-30,7%
- IR e CSLL	19.713	12.351	-37,3%	19.073	36.208	89,8%
- Financeiras, Liq (exceto dívida)	3.863	13.915	260,2%	6.258	36.595	484,8%
GERAÇÃO BRUTA DE CAIXA	60.811	71.335	17,3%	266.158	239.780	-9,9%
Working Capital	91.848	32.875	-64,2%	(206.647)	(97.920)	-52,6%
Contas a Receber	74.488	63.674	-14,5%	196.387	253.584	29,1%
Estoques	23.733	21.473	-9,5%	(141.727)	(86.905)	-38,7%
Fornecedor	25.915	9.519	-63,3%	(54.384)	(36.214)	-33,4%
Impostos	(36.349)	(21.611)	-40,5%	(173.747)	(160.539)	-7,6%
Outros	4.061	(40.180)	na	(33.176)	(67.846)	104,5%
Investimentos	(55.219)	(23.244)	-57,9%	(175.810)	(86.820)	-50,6%
Imobilizado	(39.133)	(11.933)	-69,5%	(112.869)	(44.133)	-60,9%
Intangível	7.703	(11.311)	-246,8%	(36.915)	(42.687)	15,6%
Outras Aquisições	(23.789)	-	-100,0%	(26.026)	-	-100,0%
GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA	97.440	80.966	-16,9%	(116.299)	55.040	na
Equity	(1.010)	198	-119,6%	(20.306)	(11.322)	-44,2%
Pagamento de Dividendo + JCP	-	-	na	(20.306)	(12.132)	-40,3%
Varição do Capital	-	238.104	na	-	238.104	na
Varição de Reservas	(1.010)	(237.906)	23455,0%	-	(237.294)	na
Debt	18.249	68.213	273,8%	272.247	90.930	-66,6%
Disp.Financ.Estrutural	(29.868)	(50.674)	69,7%	(116.172)	(142.731)	22,9%
Amortizações/Captações	48.117	118.887	147,1%	388.419	233.661	-39,8%
VARIAÇÃO FINAL DE CAIXA	114.679	149.377	30,3%	135.642	134.648	-0,7%
SALDO INICIAL	278.846	495.951	77,9%	257.883	510.680	98,0%
SALDO FINAL DE CAIXA	393.525	645.328	64,0%	393.525	645.328	64,0%