

## Divulgação de Resultados - 2T13

**AREZZO**  
**&CO**

**AREZZO**

**SCHUTZ**

Alexandre Birman

**ANACAPRI**

## Divulgação de Resultados - 2T13

AREZZO



SCHUTZ



Alexandre Birman



ANACAPRI



Belo Horizonte, 31 de julho de 2013. A Arezzo&Co (BM&FBOVESPA: ARZZ3), líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil, divulga os resultados do 2º trimestre de 2013. As informações da Companhia, exceto quando indicado, têm como base números consolidados, em milhares de reais, conforme as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). Todas as comparações referem-se ao mesmo período de 2012 (2T12), exceto quando estiver indicado de outra forma.

### **Cotação ARZZ3 em 30.07.13:**

R\$ 36,50

### **Valor de mercado em 30.07.13:**

R\$ 3.233,4 milhões

### **Teleconferência de resultados:**

Quinta-feira, 1º de agosto de 2013

11h00 (horário de Brasília)

### **Telefones para conexão:**

Participantes que ligam do Brasil:

+ 55 11 4003-9004

Participantes que ligam de outros

países: + 1-866-866-2673

Senha: Arezzo&Co

A apresentação de slides e a conexão

via webcast (via internet) estarão

disponíveis 30 minutos antes em:

[www.arezzoco.com.br](http://www.arezzoco.com.br)

### **Relações com Investidores:**

**Thiago Borges**

Diretor Financeiro e de RI

**Leonardo Pontes dos Reis, CFA**

Gerente de RI

### **Contato:**

E-mail: [ri@arezzoco.com.br](mailto:ri@arezzoco.com.br)

Tel: +55 11 2132-4300

Arezzo&Co registra crescimento de 19,1% da  
receita líquida no 2T13, com EBITDA de  
R\$40,5 milhões

## DESTAQUES

- A receita líquida do 2T13 alcançou R\$237,6 milhões, crescimento de 19,1% sobre o 2T12;
- O lucro bruto da Companhia atingiu R\$106,1 milhões no 2T13, um crescimento de 17,9% em relação ao lucro bruto do 2T12;
- O EBITDA do 2T13 somou R\$40,5 milhões, alta de 16,9% sobre o 2T12, com margem de 17,0%;
- O lucro líquido do 2T13 foi de R\$29,1 milhões, um incremento de 12,8% quando comparado com o 2T12;
- Neste trimestre a Arezzo&Co abriu 17 lojas e ampliou 4 lojas, expandindo a área de vendas em 1.337m<sup>2</sup>.

Resumo do Resultado	2T12	2T13	Cresc. ou spread (%)	1S12	1S13	Cresc. ou spread (%)
<b>Receita Líquida</b>	199.468	237.639	19,1%	360.829	438.678	21,6%
<b>Lucro Bruto</b>	89.935	106.058	17,9%	157.108	195.491	24,4%
<i>Margem bruta</i>	45,1%	44,6%	-0,5 p.p.	43,5%	44,6%	1,1 p.p.
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	34.634	40.478	16,9%	49.302	69.114	40,2%
<i>Margem EBITDA</i>	17,4%	17,0%	-0,4 p.p.	13,7%	15,8%	2,1 p.p.
<b>Lucro líquido</b>	25.763	29.057	12,8%	36.615	48.423	32,2%
<i>Margem líquida</i>	12,9%	12,2%	-0,7 p.p.	10,1%	11,0%	0,9 p.p.

Indicadores Operacionais	2T12	2T13	Cresc. ou spread (%)	1S12	1S13	Cresc. ou spread (%)
<b>Número de pares vendidos ('000)</b>	1.907	2.297	20,5%	3.620	4.407	21,7%
<b>Número de bolsas vendidas ('000)</b>	125	128	2,4%	230	269	17,0%
<b>Número de funcionários</b>	2.041	2.014	-1,3%	2.041	2.014	-1,3%
<b>Número de lojas*</b>	359	417	58	359	417	58
<i>Próprias</i>	50	56	6	50	56	6
<i>Franquias</i>	309	361	52	309	361	52
<b>Outsourcing (% da produção total)</b>	85,3%	89,8%	4,5 p.p.	85,7%	89,9%	4,2 p.p.
<b>SSS<sup>2</sup> sell in (franquias)</b>	14,5%	5,5%	-9,0 p.p.	10,4%	6,7%	-3,7 p.p.
<b>SSS<sup>2</sup> sell out (lojas próprias + franquias)</b>	n/a	1,2%	n/a	n/a	3,7%	n/a

\*Incluem lojas no exterior

1- EBITDA = Lucro antes do resultado financeiro, Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro, Depreciação e Amortização. O EBITDA não é uma medida utilizada nas práticas contábeis adotadas no Brasil, não representando o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como uma alternativa ao lucro líquido na qualidade de indicador do desempenho operacional ou como uma alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. O EBITDA não tem um significado padronizado e a definição da Companhia de EBITDA pode não ser comparável ao EBITDA ajustado de outras companhias. Ainda que o EBITDA não forneça, de acordo com as práticas contábeis utilizadas no Brasil, uma medida do fluxo de caixa operacional, a Administração o utiliza para mensurar o desempenho operacional. Adicionalmente, a Companhia entende que determinados investidores e analistas financeiros utilizam o EBITDA como indicador do desempenho operacional de uma Companhia e/ou de seu fluxo de caixa.

2- SSS (Vendas nas mesmas lojas): As lojas são incluídas nas vendas de lojas comparáveis a partir do 13º mês de operação. Variações em vendas de lojas comparáveis entre os dois períodos são baseadas nas vendas líquidas de devoluções para as vendas do sell out, e em vendas brutas para sell in de franquias que estavam em operação durante ambos os períodos comparados. Se uma loja estiver incluída no cálculo de vendas de lojas comparáveis por apenas uma parte de um dos dois períodos comparados, então essa loja será incluída no cálculo da parcela correspondente do outro período. Quando metros quadrados são acrescentados ou reduzidos a uma loja que é incluída nas vendas de lojas comparáveis, a loja é excluída nas vendas de lojas comparáveis. Quando a operação de uma loja é descontinuada, as vendas dessa loja são excluídas do cálculo das vendas de lojas comparáveis para os períodos comparados. Considera-se que quando um operador franqueado abre um depósito, sua venda será incluída nas vendas de lojas comparáveis do sell in se as franquias do operador estiverem em operação durante ambos os períodos que estão sendo comparados. O chamado SSS de Franquias – Sell In, refere-se à comparação de vendas da Arezzo&Co junto a cada Loja Franqueada em operação há mais de 12 meses, servindo como um indicador mais preciso para monitoramento da receita do grupo. Já o SSS de sell out é baseado na performance de vendas dos pontos de vendas, o que no caso da Arezzo&Co demonstra melhor o comportamento das vendas de Lojas Próprias e vendas de sell out de Franquias. Os números de sell out de Franquias representam a melhor estimativa calculada com base em informações fornecidas por terceiros.

Receita Bruta	2T12	Part%	2T13	Part%	Cresc. %	1S12	Part%	1S13	Part%	Cresc. %
<b>Receita bruta total</b>	<b>258.725</b>		<b>305.456</b>		<b>18,1%</b>	<b>467.555</b>		<b>562.907</b>		<b>20,4%</b>
<b>Mercado externo</b>	<b>9.697</b>	<b>3,7%</b>	<b>11.574</b>	<b>3,8%</b>	<b>19,4%</b>	<b>17.242</b>	<b>3,7%</b>	<b>27.489</b>	<b>4,9%</b>	<b>59,4%</b>
<b>Mercado interno</b>	<b>249.028</b>	<b>96,3%</b>	<b>293.882</b>	<b>96,2%</b>	<b>18,0%</b>	<b>450.313</b>	<b>96,3%</b>	<b>535.418</b>	<b>95,1%</b>	<b>18,9%</b>
<b>Por marca</b>										
Arezzo	155.333	62,4%	171.547	58,4%	10,4%	285.559	63,4%	322.266	60,2%	12,9%
Schutz	81.927	32,9%	110.601	37,6%	35,0%	144.993	32,2%	189.577	35,4%	30,7%
Outras marcas <sup>1</sup>	11.768	4,7%	11.734	4,0%	-0,3%	19.761	4,4%	23.575	4,4%	19,3%
<b>Por canal</b>										
Franquias	111.792	44,9%	134.491	45,8%	20,3%	209.345	46,5%	251.395	47,0%	20,1%
Multimarcas	74.030	29,7%	87.608	29,8%	18,3%	129.755	28,8%	147.575	27,6%	13,7%
Lojas próprias <sup>2</sup>	60.216	24,2%	69.839	23,8%	16,0%	104.690	23,2%	131.251	24,5%	25,4%
Outros <sup>3</sup>	2.990	1,2%	1.944	0,7%	-35,0%	6.523	1,4%	5.197	1,0%	-20,3%

(1) Incluem-se as marcas Anacapri e Alexandre Birman apenas no mercado interno.

(2) Lojas Próprias: inclui o canal de vendas Web Commerce.

(3) Inclui receitas do mercado interno que não são específicas dos canais de distribuição.

## Marcas

A Arezzo&Co tem em sua plataforma 4 importantes marcas: Arezzo, Schutz, Anacapri e Alexandre Birman, distribuídas através de uma rede de Lojas Próprias, Franquias, Multimarcas e Web Commerce, presente em todos os estados do país. Os produtos também são comercializados internacionalmente através de diversos canais: Lojas Próprias, Franquias, Multimarcas e Lojas de Departamento.

Seguindo o calendário de coleções da Companhia, o segundo trimestre concentra a maior parte das vendas da coleção de inverno. Este período é marcado por duas das principais datas de vendas do ano: o Dia das Mães, em maio, e o Dia dos Namorados, em junho.

A marca Arezzo alcançou R\$171,5 milhões em receita bruta no 2T13, crescimento de 10,4% em relação ao 2T12, representando 58,4% do total das vendas domésticas. Dando prosseguimento ao Projeto GTM Arezzo, a dinâmica de sell in foi renovada, com melhor distribuição das coleções ao longo da estação e frequência de entrega dos produtos de acordo com seus ciclos de vida. O novo calendário de sell in tem como objetivo maior agilidade para incorporar tendências e informações do sell out, garantindo constantes novidades nas lojas, assertividade nas coleções e redução no *lead time* da cadeia de suprimentos.

A marca Schutz mostrou crescimento de 35,0% no 2T13 em comparação com o 2T12, atingindo receita bruta de R\$110,6 milhões, ou 37,6% das vendas no mercado interno. Devido à estratégia da marca de se tornar referência também em bolsas de alta qualidade no país, a participação de bolsas na receita em lojas próprias da marca passou de 5% no 2T12 para 9% no 2T13. Esse desempenho foi resultado de uma melhor segmentação dos produtos da marca junto às consumidoras, focando em produtos de maior valor percebido e relação custo-benefício mais atrativa.

A marca Anacapri continuou crescendo no trimestre, e seguindo a estratégia de encontrar um modelo arquitetônico que valorize sua identidade e estilo, foi inaugurada uma loja no Shopping Eldorado em São Paulo com o novo layout, dando um importante passo para a expansão da marca. Os primeiros resultados foram positivos, sendo a loja bastante replicável com 29m<sup>2</sup> de área de vendas, e seu design moderno e prático proporciona maior visibilidade à marca.

A marca Alexandre Birman tem conquistado cada vez mais o seu espaço no mercado internacional. Devido a seu estilo e design únicos, no 2T13 a marca se tornou a única marca brasileira que possui um representante no Conselho de Designers de Moda da América, que possui entre seus integrantes os principais nomes da moda mundial.

**Canais**

## Monomarcas - Franquias e Lojas Próprias

Com a abertura de 17 lojas, a Companhia encerrou o período com 417 lojas monomarca no Brasil e no exterior, sendo no Brasil 341 da marca Arezzo, 56 da marca Schutz, 9 da marca Anacapri e 2 da marca Alexandre Birman.

O crescimento da receita das lojas monomarca, representadas por franquias e lojas próprias, foi de 18,8% no 2T13 ante o 2T12, devido principalmente à expansão da área de vendas em 21,1% nos últimos doze meses. O canal Franquias apresentou crescimento de 20,3% no trimestre, representando 45,8% das vendas domésticas no 2T13, impulsionado pela abertura de 52 franquias nos últimos doze meses, sendo 29 lojas da marca Arezzo e 23 da marca Schutz. Além disso, 10 franquias da marca Arezzo foram expandidas nos últimos 12 meses, adicionando 208,1m<sup>2</sup> à área de vendas do canal. As Lojas Monomarcas representaram 69,5% das vendas domésticas do 2T13.

As vendas de sell in, ou seja, aquelas feitas pela Arezzo&Co aos seus franqueados, tiveram uma expansão nas mesmas franquias (SSS – Franquias) de 5,5% no 2T13 quando comparado ao 2T12, devido ao aumento do volume de sapatos e bolsas.

A área de vendas do canal de Lojas Próprias cresceu 14,4% no trimestre quando comparado ao mesmo período do ano anterior, em parte devido à abertura líquida de 5 lojas e expansão de 3 lojas próprias nos últimos 12 meses, adicionando 115,7m<sup>2</sup> à área de vendas do canal.

As vendas nas mesmas lojas sell out (Lojas Próprias + Franquias) apresentaram crescimento de 1,2% no 2T13 quando comparado ao 2T12. Vale destacar que no 2T12 foi lançada a linha de sapatos *sneaker* com grande repercussão, afetando a base de comparação visto que representaram 7,6% das vendas de calçados para a rede durante aquele período. Adicionalmente, grande parte das lojas da marca Schutz analisadas pelo indicador foram abertas nos últimos 15 meses e devido ao "efeito novidade" que ocorre em razão de fortes estratégias de comunicação e eventos de inaugurações de lojas, o 2T13 foi negativamente impactado.

Histórico de lojas	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
<b>Área de venda<sup>1,3</sup> - Total (m<sup>2</sup>)</b>	<b>23.112</b>	<b>24.531</b>	<b>26.543</b>	<b>26.659</b>	<b>27.996</b>
Área de venda - franquias (m <sup>2</sup> )	18.005	19.125	20.646	20.731	22.154
Área de venda - lojas próprias <sup>2</sup> (m <sup>2</sup> )	5.107	5.406	5.897	5.928	5.842
<b>Total de lojas no Brasil</b>	<b>351</b>	<b>368</b>	<b>390</b>	<b>391</b>	<b>408</b>
<b>Número de franquias</b>	<b>301</b>	<b>316</b>	<b>334</b>	<b>335</b>	<b>353</b>
Arezzo	295	300	311	312	324
Schutz	6	16	23	23	29
<b>Número de lojas próprias</b>	<b>50</b>	<b>52</b>	<b>56</b>	<b>56</b>	<b>55</b>
Arezzo	19	19	19	19	17
Schutz	22	24	27	27	27
Alexandre Birman	1	2	2	2	2
Anacapri	8	7	8	8	9
<b>Total de lojas no Exterior</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
<b>Número de franquias</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
<b>Número de lojas próprias</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

1. Inclui metragens das 9 lojas no exterior

2. Inclui 5 lojas do tipo Outlets cuja área total é de 1.227 m<sup>2</sup>

3. Inclui metragens de lojas ampliadas

**Multimarcas**

No 2T13, o faturamento do canal Multimarcas cresceu 18,3% ante o mesmo período do ano anterior, devido ao maior foco no canal na marca Arezzo e à maior concentração no trimestre do calendário de entregas da coleção de inverno da marca Schutz.

Em virtude do aumento de capilaridade em todo o Brasil, as 4 marcas do grupo passaram a ser distribuídas através de 2.425 lojas, crescimento de 9,0% ante 2T12, e estão presentes em 1.161 cidades.

Principais indicadores financeiros	2T12	2T13	Cresc. ou spread (%)	1S12	1S13	Cresc. ou spread (%)
<b>Receita Líquida</b>	199.468	237.639	19,1%	360.829	438.678	21,6%
<b>CMV</b>	(109.533)	(131.581)	20,1%	(203.721)	(243.187)	19,4%
<b>Lucro bruto</b>	89.935	106.058	17,9%	157.108	195.491	24,4%
<i>Margem bruta</i>	45,1%	44,6%	-0,5 p.p.	43,5%	44,6%	1,1 p.p.
<b>SG&amp;A</b>	(57.050)	(67.965)	19,1%	(110.972)	(131.347)	18,4%
<i>%Receita</i>	28,6%	28,6%	0,0 p.p.	30,8%	29,9%	-0,9 p.p.
<b>Despesa comercial</b>	(40.895)	(48.582)	18,8%	(75.152)	(92.445)	23,0%
Lojas próprias	(18.543)	(22.020)	18,8%	(34.042)	(44.357)	30,3%
Venda, logística e suprimentos	(22.352)	(26.562)	18,8%	(41.110)	(48.088)	17,0%
<b>Despesas gerais e administrativas</b>	(14.209)	(17.891)	25,9%	(25.808)	(35.220)	36,5%
<b>Outras (despesas) e receitas<sup>1</sup></b>	(197)	893	n/a	(6.846)	1.288	n/a
<b>Depreciação e amortização</b>	(1.749)	(2.385)	36,4%	(3.166)	(4.970)	57,0%
<b>EBITDA</b>	34.634	40.478	16,9%	49.302	69.114	40,2%
<i>Margem EBITDA</i>	17,4%	17,0%	-0,4 p.p.	13,7%	15,8%	2,1 p.p.
<b>Lucro líquido</b>	25.763	29.057	12,8%	36.615	48.423	32,2%
<i>Margem líquida</i>	12,9%	12,2%	-0,7 p.p.	10,1%	11,0%	0,9 p.p.
<b>Capital de giro<sup>2</sup> - % da receita</b>	21,8%	26,1%	4,3 p.p.	21,8%	26,1%	4,3 p.p.
<b>Capital empregado<sup>3</sup> - % da receita</b>	29,4%	33,9%	4,5 p.p.	29,4%	33,9%	4,5 p.p.
<b>Dívida total</b>	51.117	107.862	111,0%	51.117	107.862	111,0%
Dívida líquida <sup>4</sup>	(154.702)	(106.549)	n/a	(154.702)	(106.549)	n/a
Dívida líquida/EBITDA	-1,3 X	-0,7 X	n/a	-1,3 X	-0,7 X	n/a

1 - Inclui despesa não-recorrente no 1T12 dentro de Outras Despesas e Receitas Operacionais: Arezzo&Co rescindiu contrato com a Star Export Assessoria e Exportação Ltda. ("Star"), que prestava serviços de assistência e assessoramento técnico para o agenciamento e fiscalização das fábricas e ateliers independentes contratados para confecção de produtos. No âmbito da rescisão, efetuou-se pagamento de R\$ 8 milhões e impôs à Star um acordo de não-competição de 5 anos. Nesta mesma data, foi celebrado contrato com outra empresa, de igual capacitação técnica, com a mesma natureza de serviço e com condições comerciais diferenciadas para reduzir despesas, mantendo a mesma qualidade de serviços.

2 - Capital de Giro: Ativo Circulante menos Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras subtraído do Passivo Circulante menos Empréstimos e Financiamentos e Dividendos a pagar.

3 - Capital Empregado: Capital de Giro somado Ativo Permanente e Outros Ativos de Longo Prazo descontando Imposto de renda e contribuição social diferido.

4 - Dívida Líquida é equivalente à posição total de endividamento oneroso ao final de um período subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto prazo.

## Receita líquida

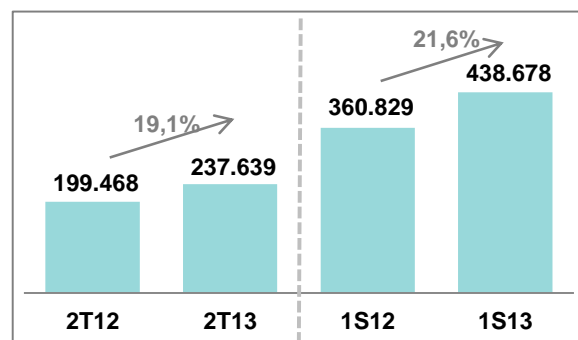
A receita líquida da Companhia atingiu R\$238 milhões neste trimestre, crescimento de 19% em relação ao 2T12. Dentre os principais fatores deste crescimento destacam-se:

i) Expansão de 21,1% da área de vendas ante o 2T12, com crescimento de 14,4% da área de Lojas Próprias e de 23,0% de Franquias;

ii) Crescimento do indicador de same store sales (conceito de vendas nas mesmas lojas) do *sell in* em 5,5% e 1,2% no *sell out*;

iii) Crescimento em todos os canais, com destaque para o crescimento de 18,3% no canal Multimarcas.

iv) Apesar da alteração do mix de canais, a receita líquida foi afetada positivamente em R\$3,4 milhões por uma redução temporária da alíquota de ICMS no trimestre.

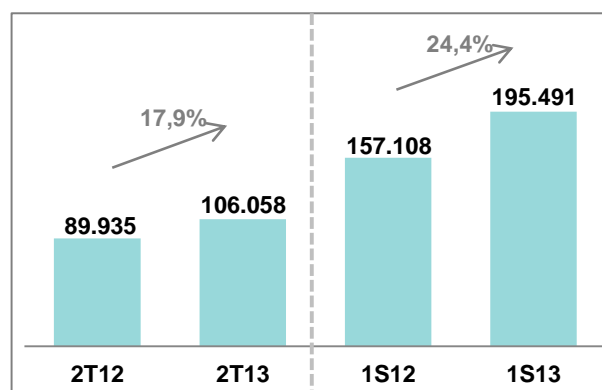


## Lucro bruto

O lucro bruto do 2T13 cresceu 17,9% na comparação com o 2T12, totalizando R\$106,1 milhões e margem bruta de 44,6%. O crescimento do lucro bruto no 2T13 reflete, em especial, o aumento da receita em 19,1%.

A queda de 0,5 p.p. na margem bruta reflete a menor participação de Lojas Próprias (canal de maior margem) no mix dos canais de vendas

A Companhia segue uma estratégia de manter as margens estáveis por canal, sendo que o canal de Lojas Próprias é o que está sujeito à maior variação.



## SG&A

### Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais da Companhia poderiam ser divididas em dois principais grupos:

- i) Despesas de Lojas Próprias:
  - Abrangem apenas as despesas das lojas próprias, sell out.
- ii) Despesas de Venda, Logística e Suprimentos:
  - Compreendem despesas da operação de sell in e de sell out.

No 2T13 houve uma expansão de 18,8% das Despesas Comerciais quando comparada ao 2T12, alcançando R\$48,6 milhões neste trimestre ante R\$40,9 milhões no mesmo período do ano anterior. As despesas de venda, logística e suprimentos somaram R\$26,6 milhões no período, alta de 18,8% ante o mesmo trimestre do ano anterior. Parte deste aumento refere-se a maiores despesas com consultoria no valor de R\$1,0 milhão, principalmente para o Projeto GTM Arezzo, totalizando R\$2,2 milhões no 2T13, e também a contínuos investimentos para suportar o maior volume de vendas da operação da marca Schutz nos Estados Unidos.

As despesas com lojas próprias totalizaram R\$22,0 milhões, alta de 18,8% na comparação com o 2T12. O crescimento se deve em parte a maiores despesas de marketing para promover as lojas próprias e fortalecer as marcas. Além disso, esse aumento também é devido a despesas adicionais no valor de R\$900 mil relacionadas ao crescimento de tráfego e receita do canal de web commerce.

### Despesas Gerais e Administrativas

No 2T13, as despesas gerais e administrativas somaram R\$17,9 milhões ante R\$14,2 milhões no mesmo trimestre do ano anterior, aumento de 25,9%, sendo parte desse crescimento relacionado a despesas com maior produção de amostras para oferecer novidades nas lojas com mais frequência. Adicionalmente, em linha com o divulgado nos trimestres anteriores, em virtude da organização da nova sede e da inclusão do departamento de amostras sob a gestão do departamento de P&D, houve uma realocação de R\$1,3 milhões em despesas com a produção de amostras da linha de Custo para Despesas Gerais e Administrativas quando comparado com o 2T12.

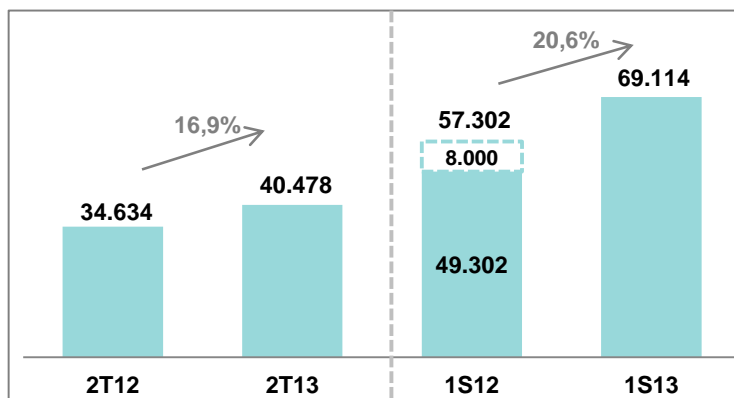
### Outras (despesas) e receitas

No 2T13, a Companhia somou uma receita de R\$893 mil na linha de Outras Receitas Operacionais, em comparação com uma despesa de R\$197 mil em 2012. A variação se deve principalmente às taxas relacionadas ao maior número de abertura de franquias durante o período no valor de R\$1,2 milhões.

### EBITDA e margem EBITDA

O EBITDA da Companhia cresceu 16,9% no 2T13 ante o 2T12, totalizando R\$40,5 milhões. A margem EBITDA do 2T13 foi de 17,0% ante 17,4% do 2T12. Os principais fatores que levaram ao crescimento do EBITDA neste trimestre foram:

- i) Aumento da receita líquida em 19,1%;
- ii) Crescimento do lucro bruto em 17,9%;
- iii) Manutenção das despesas operacionais como percentual da receita em 28,6%.



Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o EBITDA do 1S13 teria um crescimento de 20,6% em relação ao 1S12.

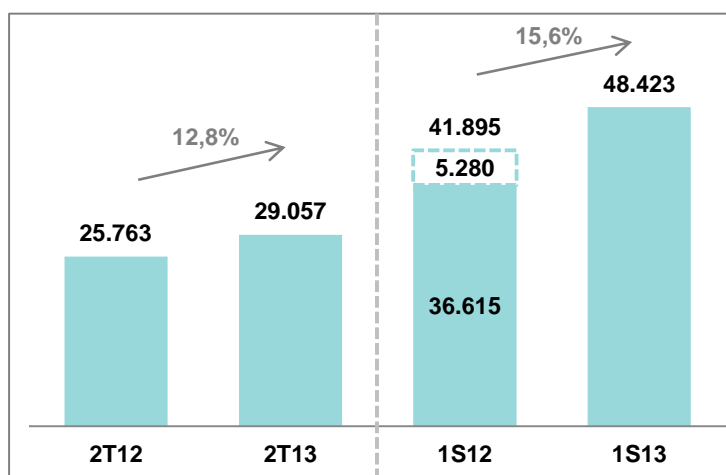
Reconciliação do EBITDA	2T12	2T13	1S12	1S13
<b>Lucro líquido</b>	25.763	29.057	36.615	48.423
(-) Imposto de renda e contribuição social	(7.932)	(9.702)	(12.716)	(18.427)
(-) Resultado financeiro	810	666	3.195	2.706
(-) Depreciação e amortização	(1.749)	(2.385)	(3.166)	(4.970)
<b>(=) EBITDA</b>	<b>34.634</b>	<b>40.478</b>	<b>49.302</b>	<b>69.114</b>

### Lucro líquido e margem líquida (%)

A Companhia manteve uma boa conversão de EBITDA com margem de 17,0% no 2T13 para lucro líquido com margem de 12,2% no 2T13, reflexo do reduzido emprego de capital em ativo imobilizado, e consequentemente, da baixa depreciação.

O lucro líquido do 2T13 somou R\$29,1 milhões ante R\$25,8 milhões no 2T12, um aumento de 12,8% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

Devido ao maior capex durante os últimos 12 meses, a depreciação teve um aumento de 36,4% no 2T13 em comparação com o 2T12. O imposto de renda e contribuição social cresceu em relação ao 2T12 refletindo o maior lucro operacional e a maior taxa de IR e CSLL no período.



Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o lucro líquido no 1S13 teria um crescimento de 15,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.



## Geração de caixa operacional

A Arezzo&Co gerou R\$12,4 milhões de caixa operacional no 2T13, devido principalmente ao maior lucro operacional atrelado à maior necessidade de capital de giro no período, refletindo uma relativa antecipação no ciclo de caixa da Companhia.

Geração de caixa operacional	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>33.695</b>	<b>38.759</b>	<b>15,0%</b>	<b>49.331</b>	<b>66.850</b>	<b>35,5%</b>
<b>Depreciações e amortizações</b>	<b>1.749</b>	<b>2.385</b>	<b>36,4%</b>	<b>3.166</b>	<b>4.970</b>	<b>57,0%</b>
<b>Outros</b>	<b>(1.518)</b>	<b>4.754</b>	<b>n/a</b>	<b>(5.647)</b>	<b>3.936</b>	<b>n/a</b>
<b>Decréscimo (acréscimo) de ativos/passivos circulantes</b>	<b>15.616</b>	<b>(19.522)</b>	<b>n/a</b>	<b>24.891</b>	<b>(11.285)</b>	<b>n/a</b>
Contas a receber de clientes	22.801	11.471	-49,7%	28.795	9.097	-68,4%
Estoques	(108)	(2.716)	2414,8%	(8.687)	(14.190)	63,3%
Fornecedores	(12.798)	(25.464)	99,0%	6.042	8.049	33,2%
Varição de outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	5.721	(2.813)	n/a	(1.259)	(14.241)	1031,1%
<b>Pagamento de imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(11.652)</b>	<b>(13.935)</b>	<b>19,6%</b>	<b>(11.652)</b>	<b>(17.598)</b>	<b>51,0%</b>
<b>Disponibilidades líq. geradas pelas ativ. operacionais</b>	<b>37.890</b>	<b>12.441</b>	<b>-67,2%</b>	<b>60.089</b>	<b>46.873</b>	<b>-22,0%</b>

## Investimentos - Capex

Os investimentos da Companhia têm 3 naturezas: 1) investimento em expansão ou reformas de pontos de venda próprios; 2) investimentos corporativos que incluem TI, instalações, showrooms e escritório; e 3) outros investimentos, que são principalmente relacionados à modernização da operação industrial.

O Capex total no 2T13 diminuiu em 38,2% se comparado ao 2T12, principalmente devido ao menor investimento em lojas próprias. No 2T13, a Companhia inaugurou a nova loja da Anacapri, além de reformar 4 lojas e ampliar a loja da Schutz no Shopping Ibirapuera.

Sumário de investimentos	2T12	2T13	Var. (%)	1S12	1S13	Var. (%)
<b>Capex total</b>	<b>14.462</b>	<b>8.942</b>	<b>-38,2%</b>	<b>31.799</b>	<b>20.169</b>	<b>-36,6%</b>
Lojas - expansão e reforma	7.415	4.151	-44,0%	20.993	6.539	-68,9%
Corporativo	6.775	3.974	-41,3%	10.328	12.006	16,2%
Outros	272	817	200,4%	478	1.624	239,7%

## Posição de caixa e endividamento

A Companhia encerrou o 2T13 com R\$ 106,5 milhões de caixa líquido. A política de endividamento se manteve conservadora, apresentando como principais características:

- Endividamento total de R\$ 107,9 milhões no 2T13 ante R\$ 51,1 milhões no 2T12;
- Endividamento de Longo Prazo de 43,7% da dívida total no 2T13, ante 50,0% no 2T12;
- O custo médio ponderado da dívida total da Companhia no 2T13 se mantém em níveis reduzidos.

Posição de caixa e endividamento	2T12	1T13	2T13
<b>Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras</b>	<b>205.819</b>	<b>213.306</b>	<b>214.411</b>
<b>Dívida total</b>	51.117	87.880	107.862
Curto prazo	25.548	41.226	60.763
% dívida total	50,0%	46,9%	56,3%
Longo prazo	25.569	46.654	47.099
% dívida total	50,0%	53,1%	43,7%
<b>Dívida líquida</b>	<b>(154.702)</b>	<b>(125.426)</b>	<b>(106.549)</b>

## ROIC (Retorno sobre o Capital Investido)

Em linha com o direcionamento estratégico da Companhia, os níveis de investimento em Capital Empregado no 2T13 estão superiores aos do ano anterior, especialmente devido à abertura de lojas próprias ocorridas durante 2012. O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) foi de 32,7% no 2T13.

Resultado operacional	2T11	2T12	2T13	Cresc. (%)
EBIT (UDM)	100.857	112.623	146.213	29,8%
+ IR e CS (UDM)	(26.889)	(33.656)	(42.341)	25,8%
<b>NOPAT</b>	<b>73.968</b>	<b>78.967</b>	<b>103.872</b>	<b>31,5%</b>
Capital de giro <sup>1</sup>	130.740	163.354	244.670	49,8%
Ativo permanente	41.332	89.372	121.773	36,3%
Outros ativos de longo prazo <sup>2</sup>	8.353	7.430	8.632	16,2%
<b>Capital empregado</b>	<b>180.425</b>	<b>260.156</b>	<b>375.075</b>	<b>44,2%</b>
<b>Média do capital empregado<sup>3</sup></b>		<b>220.291</b>	<b>317.616</b>	<b>44,2%</b>
<b>ROIC<sup>4</sup></b>		<b>35,8%</b>	<b>32,7%</b>	

1 - Capital de Giro: Ativo Circulante menos Caixa, Equivalente de Caixa e Aplicações Financeiras subtraído do Passivo Circulante menos Empréstimos e Financiamentos e Dividendos a pagar.

2 - Descontados do IR e Contribuição Social diferidos.

3 - Média de capital empregado no período e no mesmo período do ano anterior.

4 - ROIC: NOPAT dos últimos 12 meses dividido pelo capital empregado médio

## Balço patrimonial

Ativo	2T12	1T13	2T13
<b>Ativo circulante</b>	<b>441.382</b>	<b>539.360</b>	<b>537.059</b>
Caixa e equivalentes de caixa	4.799	8.427	7.515
Aplicações financeiras	201.020	204.879	206.896
Contas a receber de clientes	150.687	211.251	200.229
Estoques	65.718	87.481	89.821
Impostos a recuperar	7.393	15.797	18.460
Outros créditos	11.765	11.525	14.138
<b>Ativo não circulante</b>	<b>105.507</b>	<b>132.558</b>	<b>137.303</b>
Realizável a longo Prazo	16.135	15.657	15.530
Aplicações financeiras	98	178	21
Impostos a recuperar	360	377	377
Imposto de renda e contribuição social diferidos	8.705	8.007	6.898
Outros créditos	6.972	7.095	8.234
Imobilizado	47.693	63.338	65.014
Intangível	41.679	53.563	56.759
<b>Total do ativo</b>	<b>546.889</b>	<b>671.918</b>	<b>674.362</b>

Passivo	2T12	1T13	2T13
<b>Passivo circulante</b>	<b>107.458</b>	<b>146.211</b>	<b>148.087</b>
Empréstimos e financiamentos	25.548	41.226	60.763
Fornecedores	43.328	69.021	43.556
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	9.701	0	9.346
Outras obrigações	28.881	35.964	34.422
<b>Passivo não circulante</b>	<b>29.984</b>	<b>52.102</b>	<b>54.386</b>
Empréstimos e financiamentos	25.569	46.654	47.099
Partes relacionadas	975	969	978
Outras obrigações	3.440	4.479	6.309
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>409.447</b>	<b>473.605</b>	<b>471.889</b>
Capital social	105.917	106.857	156.000
Reserva de capital	172.830	173.838	125.190
Reservas de lucros	105.407	173.544	153.162
Lucro do exercício	25.293	19.366	37.537
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>546.889</b>	<b>671.918</b>	<b>674.362</b>

## Demonstrativo de resultado (IFRS)

DRE - IFRS	2T12	2T13	Var. %	1S12	1S13	Var. %
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>199.468</b>	<b>237.639</b>	<b>19,1%</b>	<b>360.829</b>	<b>438.678</b>	<b>21,6%</b>
Custo dos produtos vendidos	(109.533)	(131.581)	20,1%	(203.721)	(243.187)	19,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>89.935</b>	<b>106.058</b>	<b>17,9%</b>	<b>157.108</b>	<b>195.491</b>	<b>24,4%</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais:</b>	<b>(57.050)</b>	<b>(67.965)</b>	<b>19,1%</b>	<b>(110.972)</b>	<b>(131.347)</b>	<b>18,4%</b>
Comerciais	(41.811)	(49.709)	18,9%	(76.818)	(95.008)	23,7%
Administrativas e gerais	(15.042)	(19.149)	27,3%	(27.308)	(37.627)	37,8%
Outras receitas operacionais, líquidas	(197)	893	n/a	(6.846)	1.288	n/a
<b>Lucro antes do resultado financeiro</b>	<b>32.885</b>	<b>38.093</b>	<b>15,8%</b>	<b>46.136</b>	<b>64.144</b>	<b>39,0%</b>
Resultado Financeiro	810	666	-17,8%	3.195	2.706	-15,3%
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	<b>33.695</b>	<b>38.759</b>	<b>15,0%</b>	<b>49.331</b>	<b>66.850</b>	<b>35,5%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(7.932)	(9.702)	22,3%	(12.716)	(18.427)	44,9%
Corrente	(6.164)	(8.593)	39,4%	(11.409)	(19.061)	67,1%
Diferido	(1.768)	(1.109)	-37,3%	(1.307)	634	-148,5%
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>25.763</b>	<b>29.057</b>	<b>12,8%</b>	<b>36.615</b>	<b>48.423</b>	<b>32,2%</b>

## Fluxo de Caixa - IFRS

DFC	2T12	2T13	1S12	1S13
<b>Das atividades operacionais</b>				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	33.695	38.759	49.331	66.850
<b>Ajustes para conciliar o resultado às dispon. geradas pelas atividades operacionais:</b>	<b>231</b>	<b>7.139</b>	<b>(2.481)</b>	<b>8.906</b>
Depreciações e amortizações	1.749	2.385	3.166	4.970
Rendimento de aplicação financeira	(2.743)	(2.896)	(6.604)	(6.165)
Juros e variação cambial	1.336	5.057	814	5.067
Outros	(111)	2.593	143	5.034
<b>Decréscimo (acrécimo) em ativos</b>				
Contas a receber de clientes	22.801	11.471	28.795	9.097
Estoques	(108)	(2.716)	(8.687)	(14.190)
Impostos a recuperar	2.331	(2.663)	2.796	(4.179)
Variação de outros ativos circulantes	(1.378)	(3.394)	(65)	(3.223)
Depósitos judiciais	(123)	(359)	(641)	545
<b>Decréscimo (acrécimo) em passivos</b>				
Fornecedores	(12.798)	(25.464)	6.042	8.049
Obrigações trabalhistas	4.100	4.338	1.269	(181)
Obrigações fiscais e sociais	1.268	(2.467)	(4.347)	(8.771)
Variação de outras obrigações	(477)	1.732	(271)	1.568
<b>Pagamento de imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(11.652)</b>	<b>(13.935)</b>	<b>(11.652)</b>	<b>(17.598)</b>
<b>Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais</b>	<b>37.890</b>	<b>12.441</b>	<b>60.089</b>	<b>46.873</b>
<b>Das atividades de investimento</b>				
Aquisições de imobilizado e intangível	(14.462)	(8.942)	(31.799)	(20.169)
Aplicações financeiras	(107.781)	(86.316)	(177.201)	(168.455)
Resgate de aplicações financeiras	70.022	87.352	140.793	158.358
Acrécimo de Investimentos	-	-	-	-
<b>Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento</b>	<b>(52.221)</b>	<b>(7.906)</b>	<b>(68.207)</b>	<b>(30.266)</b>
<b>Das atividades de financiamento com terceiros</b>				
Captações	26.175	23.127	26.175	25.207
Pagamentos de empréstimos	(7.238)	(8.201)	(14.531)	(16.495)
<b>Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com terceiros</b>	<b>18.937</b>	<b>14.926</b>	<b>11.644</b>	<b>8.712</b>
<b>Das atividades de financiamento com acionistas</b>				
Juros sobre o capital próprio	-	-	-	(8.945)
Distribuição de lucros	(6.116)	(20.382)	(14.325)	(20.382)
Créditos (débitos) com sócios	96	9	70	5
Emissão de Ações	-	-	-	-
Custos de transação para emissão de ações	-	-	-	-
<b>Caixa líquido usado nas atividades de financiamento</b>	<b>(6.020)</b>	<b>(20.373)</b>	<b>(14.255)</b>	<b>(29.322)</b>
<b>Aumento (redução) das disponibilidades</b>	<b>(1.414)</b>	<b>(912)</b>	<b>(10.729)</b>	<b>(4.003)</b>
<b>Disponibilidades</b>				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	6.213	8.427	15.528	11.518
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	4.799	7.515	4.799	7.515
<b>Aumento (redução) das disponibilidades</b>	<b>(1.414)</b>	<b>(912)</b>	<b>(10.729)</b>	<b>(4.003)</b>

### Aviso importante

Informações contidas neste documento podem incluir considerações futuras e refletem a percepção atual e perspectivas da diretoria sobre a evolução do ambiente macroeconômico, condições da indústria, desempenho da Companhia e resultados financeiros. Quaisquer declarações, expectativas, capacidades, planos e conjecturas contidos neste documento, que não descrevam fatos históricos, tais como informações a respeito da declaração de pagamento de dividendos, a direção futura das operações, a implementação de estratégias operacionais e financeiras relevantes, o programa de investimento, e os fatores ou tendências que afetem a condição financeira, liquidez ou resultados das operações, são considerações futuras de significado previsto no "U.S. Private Securities Litigation Reform Act" de 1995 e contemplam diversos riscos e incertezas. Não há garantias de que tais resultados venham a ocorrer. As declarações são baseadas em diversos fatores e expectativas, incluindo condições econômicas e mercadológicas, competitividade da indústria e fatores operacionais. Quaisquer mudanças em tais expectativas e fatores podem implicar que o resultado real seja materialmente diferente das expectativas correntes. As informações financeiras consolidadas da Companhia aqui apresentadas estão de acordo com os critérios do padrão contábil internacional - IFRS, emitido pelo International Accounting Standards Board - IASB, a partir de informações financeiras auditadas. As informações não financeiras, assim como outras informações operacionais, não foram objeto de auditoria por parte dos auditores independentes.