

Divulgação de Resultados - 3T13

AREZZO
&CO

AREZZO

SCHUTZ

Alexandre Birman

ANACAPRI

Divulgação de Resultados - 3T13

AREZZO



SCHUTZ



Alexandre Birman



ANACAPRI



Belo Horizonte, 30 de outubro de 2013. A Arezzo&Co (BM&FBOVESPA: ARZZ3), líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil, divulga os resultados do 3º 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 (3T12), exceto quando estiver indicado de outra forma.

Cotação ARZZ3 em 29.10.13:

R\$ 33,52

Valor de mercado em 29.10.13:

R\$ 2.971,1 milhões

Teleconferência de resultados:

Quinta-feira, 31 de outubro 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.arezozco.com.br

Relações com Investidores:

Thiago Borges

Diretor Financeiro e de RI

Leonardo Pontes dos Reis, CFA

Gerente de RI

Contato:

E-mail: ri@arezozco.com.br

Tel: +55 11 2132-4300

Arezzo&Co registra crescimento de 9,6% do EBITDA no 3T13 e 15,9% nos primeiros nove meses do ano

DESTAQUES

- A receita líquida do 3T13 alcançou R\$266,7 milhões, crescimento de 8,1% sobre o 3T12. Nos primeiros nove meses do ano, a receita líquida cresceu 16,1% sobre o mesmo período do ano anterior;
- O lucro bruto da Companhia atingiu R\$116,1 milhões no 3T13, um crescimento de 8,4% em relação ao lucro bruto do 3T12 e expansão de margem de 10 bps. No acumulado do ano, o lucro bruto cresceu 17,9%;
- O EBITDA do 3T13 somou R\$46,8 milhões, margem de 17,5%, representando alta de 9,6% e expansão de 20 bps sobre o 3T12. Nos primeiros nove meses de 2013, o EBITDA alcançou R\$115,9 milhões, crescimento recorrente de 15,9%;
- Neste trimestre a Arezzo&Co abriu 12 lojas e ampliou 3 lojas, com crescimento de 18,2% da área de vendas nos últimos 12 meses.

Resumo do Resultado	3T12	3T13	Cresc. ou spread (%)	9M12	9M13	Cresc. ou spread (%)
Receita Líquida	246.655	266.671	8,1%	607.484	705.349	16,1%
Lucro Bruto	107.049	116.079	8,4%	264.157	311.570	17,9%
<i>Margem bruta</i>	43,4%	43,5%	0,1 p.p.	43,5%	44,2%	0,7 p.p.
EBITDA ¹	42.656	46.756	9,6%	91.958	115.870	26,0%
<i>Margem EBITDA</i>	17,3%	17,5%	0,2 p.p.	15,1%	16,4%	1,3 p.p.
Lucro líquido	28.586	29.387	2,8%	65.201	77.810	19,3%
<i>Margem líquida</i>	11,6%	11,0%	-0,6 p.p.	10,7%	11,0%	0,3 p.p.

Indicadores Operacionais	3T12	3T13	Cresc. ou spread (%)	9M12	9M13	Cresc. ou spread (%)
Número de pares vendidos ('000)	2.650	2.805	5,8%	6.270	7.212	15,0%
Número de bolsas vendidas ('000)	134	183	36,6%	364	452	24,2%
Número de funcionários	2.105	2.007	-4,7%	2.105	2.007	-4,7%
Número de lojas*	377	429	52	377	429	52
<i>Próprias</i>	53	56	3	53	56	3
<i>Franquias</i>	324	373	49	324	373	49
Outsourcing (% da produção total)	88,9%	91,8%	2,9 p.p.	87,0%	90,7%	3,7 p.p.
SSS ² sell in (franquias)	14,2%	0,6%	-13,6 p.p.	11,9%	4,3%	-7,6 p.p.
SSS ² sell out (lojas próprias + franquias)	n/a	-5,1%	n/a	n/a	0,5%	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	3T12	Part%	3T13	Part%	Cresc. %	9M12	Part%	9M13	Part%	Cresc. %
Receita bruta total	314.125		337.798		7,5%	781.680		900.705		15,2%
Mercado externo	12.677	4,0%	18.243	5,4%	43,9%	29.919	3,8%	45.732	5,1%	52,9%
Mercado interno	301.448	96,0%	319.555	94,6%	6,0%	751.761	96,2%	854.973	94,9%	13,7%
Por marca										
Arezzo	188.122	62,4%	201.670	63,1%	7,2%	473.681	63,0%	523.936	61,3%	10,6%
Schutz	99.324	32,9%	106.510	33,3%	7,2%	244.317	32,5%	296.087	34,6%	21,2%
Outras marcas ¹	14.002	4,7%	11.375	3,6%	-18,8%	33.763	4,5%	34.950	4,1%	3,5%
Por canal										
Franquias	151.135	50,1%	167.586	52,4%	10,9%	360.480	48,0%	418.981	49,0%	16,2%
Multimarcas	83.184	27,6%	82.811	25,9%	-0,4%	212.939	28,3%	230.386	26,9%	8,2%
Lojas próprias ²	62.978	20,9%	68.376	21,4%	8,6%	167.668	22,3%	199.627	23,3%	19,1%
Outros ³	4.151	1,4%	782	0,3%	-81,2%	10.674	1,4%	5.979	0,8%	-44,0%

(1) Incluem-se as marcas Anacapri e Alexandre Birman apenas no mercado interno e outras receitas não específicas das marcas.

(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.

O terceiro trimestre do ano marca a transição entre as coleções de inverno e de verão. No mês de julho, as Lojas Próprias e Franquias do Grupo encerraram a liquidação dos produtos de inverno e começam a oferecer um preview da coleção de verão. O mês de agosto marcou a virada de coleção, quando as vitrines de todas as lojas passam a ser compostas apenas pela coleção de verão, antecipação de 10 dias em relação ao ano anterior.

A marca Arezzo, principal marca do grupo, alcançou R\$201,7 milhões em receita bruta no 3T13, crescimento de 7,2% em relação ao 3T12, representando 63,1% das vendas domésticas. Neste trimestre, chegaram às lojas os produtos que foram desenvolvidos na nova metodologia de suprimentos, com mudança na distribuição das coleções ao longo da estação e frequência de entrega dos produtos de acordo com seus ciclos de vida. Um marco importante foi o início de novos modelos de suprimento no sell out, além de um novo modelo de atendimento aos franqueados, que permite acessar um maior número de produtos em menor tempo, reduzindo o lead time do processo de compra e aumentando a velocidade com que a marca disponibiliza nas lojas o produto certo, na hora certa e no preço certo. Na nova dinâmica, os franqueados podem acompanhar o mix de produtos sugeridos de acordo com o perfil de cada loja. A estratégia oferece melhor feedback do sell out, maior frequência de best-sellers nas lojas e mais assertividade nas coleções.

A marca Schutz apresentou crescimento de 7,2% no 3T13 em comparação com o 3T12, atingindo receita bruta de R\$106,5 milhões, ou 33,3% das vendas no mercado interno. O canal web commerce continuou apresentando forte crescimento, atingindo R\$16,5 milhões de faturamento nos primeiros 9 meses do ano, crescimento de 174,4% sobre o ano anterior. A categoria de bolsas, com sua nova estratégia e estrutura da coleção, apresentou um saudável desempenho, com crescimento de receita de 99,5% em relação ao 3T12, representando 9,4% do faturamento da marca. Neste trimestre, a marca comemorou um ano da loja 655 Madison em Nova Iorque, com o lançamento da coleção de inverno oferecendo produtos com boa aceitação pelas consumidoras norte-americanas. Vale destacar que esta loja, bem como as vendas para as lojas de departamento nos Estados Unidos, fazem parte de um projeto que ainda se encontra na fase de investimentos.

A marca Anacapri atingiu faturamento de R\$9,7 milhões no trimestre, iniciando o roll out do canal de franquias. Após inaugurar no trimestre anterior seu novo modelo arquitetônico de loja, valorizando sua identidade e estilo, foram abertas as primeiras duas franquias no 3T13, iniciando oficialmente a expansão da marca neste canal. Os resultados iniciais foram positivos e 10 franquias da marca Anacapri devem ser inauguradas em 2013.

A marca Alexandre Birman, única marca brasileira inserida no mercado de luxo internacional em seu segmento, continua reforçando o seu posicionamento. No 3T13, realizou eventos com diversos varejistas e formadores de opinião durante a semana de moda em Paris para o lançamento de sua coleção de primavera, com o objetivo de fortalecer o branding da marca no mercado europeu.

Canais

Monomarcas - Franquias e Lojas Próprias

Com a abertura de 12 lojas, a Companhia encerrou o 3T13 com 420 lojas monomarcas no Brasil e 9 no exterior, sendo no Brasil 344 da marca Arezzo, 62 da marca Schutz, 12 da marca Anacapri e 2 da marca Alexandre Birman.

O crescimento da receita das lojas monomarca, representadas por franquias e lojas próprias, foi de 10,2% no 3T13 ante o 3T12, devido principalmente à expansão da área de vendas em 18,2% nos últimos doze meses. O canal Franquias apresentou crescimento de 10,9% no trimestre, representando 52,4% das vendas domésticas no 3T13, impulsionado pela abertura de 49 franquias nos últimos 12 meses, sendo 28 da marca Arezzo, 19 da marca Schutz e 2 da marca Anacapri. Além disso, 10 franquias da marca Arezzo foram expandidas nos últimos 12 meses, adicionando 340,8 m² à área de vendas do canal. As lojas Monomarcas representaram 73,8% das vendas domésticas do 3T13.

As vendas de sell in, ou seja, aquelas feitas pela Arezzo&Co aos seus franqueados, tiveram crescimento nas mesmas franquias (SSS – Franquias) de 0,6% no 3T13 quando comparado ao 3T12. Devido ao constante foco no sell out, as vendas aos franqueados procuram equilibrar o potencial de vendas com níveis saudáveis de estoque na rede. Neste sentido, no acumulado do ano, o indicador de SSS sell in está alinhado com a performance do SSS sell out do canal de franquias. Adicionalmente, o SSS sell in foi impactado pela aceleração da abertura de franquias da marca Schutz nos últimos 12 meses (estoque maior na primeira compra) e pela elevada base de comparação (14,2% no 3T12) influenciada pelo efeito dos sneakers.

A área de vendas do canal de Lojas Próprias cresceu 7,7% no trimestre quando comparado ao mesmo período do ano anterior, em parte devido à abertura líquida de 3 lojas e expansão de 2 lojas próprias nos últimos 12 meses, adicionando 74,2 m² à área de vendas do canal. As vendas do sell out da rede Arezzo&Co cresceram 8,3% no 3T13 quando comparado ao 3T12, enquanto as vendas nas mesmas lojas sell out (Lojas Próprias + Franquias) apresentaram redução de 5,1% no período. Em relação ao SSS de sell out do 3T13, vale destacar que:

- i) Houve melhora no mix de vendas entre as coleções, com um menor SSS nos meses de liquidação da coleção de inverno vis-à-vis SSS positivo da coleção de verão. O mês de setembro, preponderantemente da coleção de verão, apresentou SSS positivo;
- ii) No 3T12 a linha de sapatos sneaker representou 12,7% das vendas de calçados para a rede, participação 510 bps acima da base de comparação com o 2T12, aumentando a relevância do impacto na base de comparação com o trimestre atual. Vale comentar que essa participação reduz para 3,7% no 4T12;
- iii) 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 3T13 foi negativamente impactado em 100 bps; e
- iv) O indicador SSS sell out não inclui a venda da loja online. Incluindo o canal web commerce, o SSS teria um impacto positivo em 100 bps.

Canais

Histórico de lojas	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13
Área de venda^{1,3} - Total (m²)	24.531	26.543	26.659	27.996	28.999
Área de venda - franquias (m²)	19.125	20.646	20.731	22.154	23.174
Área de venda - lojas próprias ² (m²)	5.406	5.897	5.928	5.842	5.825
Total de lojas no Brasil	368	390	391	408	420
Número de franquias	316	334	335	353	365
Arezzo	300	311	312	324	328
Schutz	16	23	23	29	35
Anacapri	0	0	0	0	2
Número de lojas próprias	52	56	56	55	55
Arezzo	19	19	19	17	16
Schutz	24	27	27	27	27
Alexandre Birman	2	2	2	2	2
Anacapri	7	8	8	9	10
Total de lojas no Exterior	9	9	9	9	9
Número de franquias	8	8	8	8	8
Número de lojas próprias	1	1	1	1	1

1. Inclui metragens das 9 lojas no exterior

2. Inclui 5 lojas do tipo Outlets cuja área total é de 1.227 m²

3. Inclui metragens de lojas ampliadas

Multimarcas

No 3T13, o faturamento do canal multimarcas ficou relativamente estável ante o mesmo período do ano anterior, principalmente devido ao impacto causado pelo crescimento das lojas monomarca da marca Schutz. Devido ao processo de roll out em lojas monomarca, a marca Schutz, que representou 61,7% da receita bruta do canal multimarcas no 3T13, iniciou um processo de descredenciamento de algumas lojas multimarcas com a finalidade de preservar seu branding, impactando o crescimento no canal. A expansão da marca Schutz em lojas monomarca, com maior exposição de produtos e experiência de compra superior para a consumidora final, visa aumentar a percepção da marca e o valor da Companhia. A marca Arezzo continua crescendo no canal multimarcas.

Em virtude do aumento de capilaridade em todo o Brasil, as 4 marcas do grupo passaram a ser distribuídas através de 2.452 lojas, crescimento de 5,3% ante o 3T12, e estão presentes em 1.184 cidades.

Principais indicadores financeiros	3T12	3T13	Cresc. ou spread (%)	9M12	9M13	Cresc. ou spread (%)
Receita Líquida	246.655	266.671	8,1%	607.484	705.349	16,1%
CMV	(139.606)	(150.592)	7,9%	(343.327)	(393.779)	14,7%
Lucro bruto	107.049	116.079	8,4%	264.157	311.570	17,9%
<i>Margem bruta</i>	43,4%	43,5%	0,1 p.p.	43,5%	44,2%	0,7 p.p.
SG&A	(66.436)	(72.130)	8,6%	(177.408)	(203.477)	14,7%
<i>%Receita</i>	26,9%	27,0%	0,1 p.p.	29,2%	28,8%	-0,4 p.p.
Despesa comercial	(48.631)	(51.706)	6,3%	(123.783)	(144.151)	16,5%
Lojas próprias	(20.092)	(21.001)	4,5%	(54.134)	(65.358)	20,7%
Venda, logística e suprimentos	(28.539)	(30.705)	7,6%	(69.649)	(78.793)	13,1%
Despesas gerais e administrativas	(15.303)	(16.980)	11,0%	(41.111)	(52.200)	27,0%
Outras (despesas) e receitas¹	(459)	(637)	38,8%	(7.305)	651	n/a
Depreciação e amortização	(2.043)	(2.807)	37,4%	(5.209)	(7.777)	49,3%
EBITDA	42.656	46.756	9,6%	91.958	115.870	26,0%
<i>Margem EBITDA</i>	17,3%	17,5%	0,2 p.p.	15,1%	16,4%	1,3 p.p.
Lucro líquido	28.586	29.387	2,8%	65.201	77.810	19,3%
<i>Margem líquida</i>	11,6%	11,0%	-0,6 p.p.	10,7%	11,0%	0,3 p.p.
Capital de giro² - % da receita	24,3%	27,3%	3,0 p.p.	24,3%	27,3%	3,0 p.p.
Capital empregado³ - % da receita	32,8%	36,9%	4,1 p.p.	32,8%	36,9%	4,1 p.p.
Dívida total	55.199	109.042	97,5%	55.199	109.042	97,5%
Dívida líquida ⁴	(120.406)	(90.738)	n/a	(120.406)	(90.738)	n/a
Dívida líquida/EBITDA	-1,0x	-0,6x	n/a	-1,0x	-0,6x	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

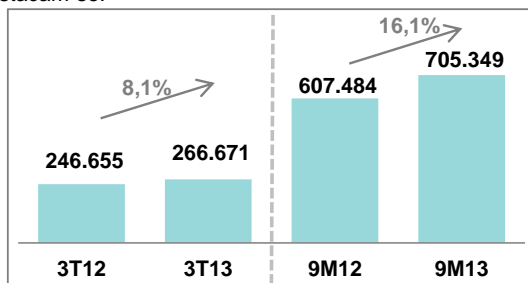
A receita líquida da Companhia atingiu R\$266,7 milhões neste trimestre, crescimento de 8,1% em relação ao 3T12. Dentre os principais fatores que resultaram neste crescimento destacam-se:

i) Expansão de 18,2% da área de vendas ante o 3T12, com crescimento de 7,7% da área de Lojas Próprias e de 21,2% de Franquias;

ii) Crescimento do indicador de same store sales (conceito de vendas nas mesmas lojas) do *sell in* em 0,6% e redução de 5,1% do *sell out*;

iii) Canal Multimarcas relativamente estável ante o 3T12, principalmente devido ao impacto causado no canal pelo forte crescimento das franquias da marca Schutz;

iv) Apesar da alteração do mix de canais, a receita líquida foi afetada positivamente em R\$3,8 milhões por uma redução temporária da alíquota de ICMS no trimestre.

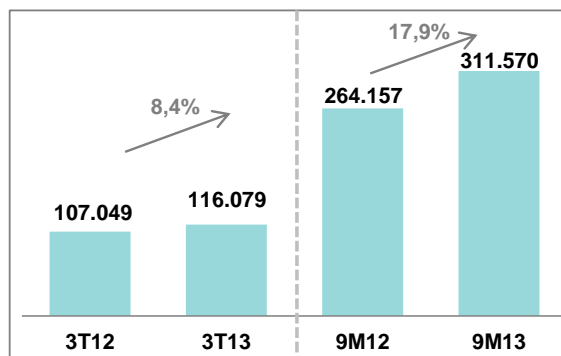


Lucro bruto

O lucro bruto do 3T13 cresceu 8,4% na comparação com o 3T12, totalizando R\$116,1 milhões e margem bruta de 43,5%.

O crescimento do lucro bruto no 3T13 reflete, em especial, o aumento da receita líquida em 8,1%.

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.

**Despesas operacionais****Despesas Comerciais**

As Despesas Comerciais da Companhia podem 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 3T13 houve uma expansão de 6,3% das Despesas Comerciais quando comparada ao 3T12, alcançando R\$51,7 milhões neste trimestre ante R\$48,6 milhões no mesmo período do ano anterior. As despesas de venda, logística e suprimentos somaram R\$30,7 milhões no período, aumento de 7,6% ante o mesmo trimestre do ano anterior, em linha com o crescimento do sell in no período.

As despesas com lojas próprias totalizaram R\$21,0 milhões no 3T13, aumento de 4,5% na comparação com o 3T12, ficando abaixo do crescimento de 8,6% do sell out de lojas próprias no mesmo período, principalmente em virtude da redução de despesas com pessoal nas lojas.

Despesas Gerais e Administrativas

No 3T13, as despesas gerais e administrativas somaram R\$17,0 milhões ante R\$15,3 milhões no mesmo trimestre do ano anterior, aumento de 11,0%. 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\$1,5 milhões em despesas com a produção de amostras da linha de Custo para Despesas Gerais e Administrativas quando comparado com o 3T12.

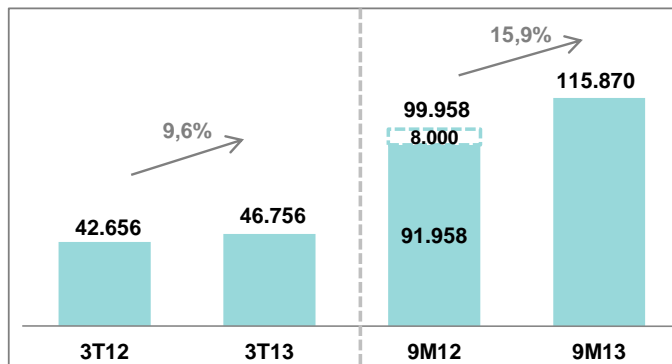
Outras (despesas) e receitas

No 3T13, a Companhia somou uma despesa de R\$637 mil na linha de Outras Despesas Operacionais, em comparação com uma despesa de R\$459 mil em 2012.

EBITDA e margem EBITDA

O EBITDA da Companhia cresceu 9,6% no 3T13 ante o 3T12, totalizando R\$46,8 milhões. A margem EBITDA do 3T13 foi de 17,5% ante 17,3% do 3T12. Os principais fatores que levaram ao crescimento do EBITDA neste trimestre foram:

- i) Aumento da receita líquida em 8,1%;
- ii) Crescimento do lucro bruto em 8,4%;
- iii) Manutenção das despesas operacionais como percentual da receita em 27,0%, em comparação com 26,9% no 3T12.



Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o EBITDA do 9M13 teria um crescimento de 15,9% em relação ao 9M12.

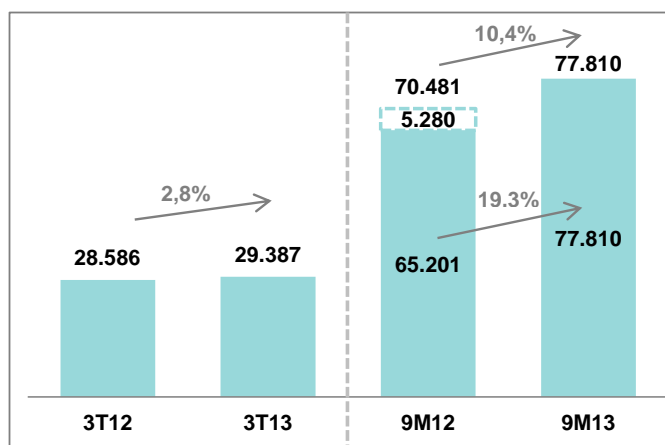
Reconciliação do EBITDA	3T12	3T13	9M12	9M13
Lucro líquido	28.586	29.387	65.201	77.810
(-) Imposto de renda e contribuição social	(13.703)	(16.243)	(26.419)	(34.670)
(-) Resultado financeiro	1.676	1.681	4.871	4.387
(-) Depreciação e amortização	(2.043)	(2.807)	(5.209)	(7.777)
(=) EBITDA	42.656	46.756	91.958	115.870

Lucro líquido e margem líquida (%)

A Companhia apresentou conversão de EBITDA com margem de 17,5% no 3T13 para lucro líquido com margem de 11,0% no 3T13, reflexo do aumento do emprego de capital em ativo imobilizado durante 2012, resultado do maior número de lojas próprias.

Devido ao maior ativo permanente no 3T13 em comparação com o 3T12, a depreciação teve um aumento de 37,4% no período. O imposto de renda e contribuição social cresceu em relação ao 3T12 refletindo o maior lucro operacional e a maior taxa efetiva de IR e CSLL no período.

O lucro líquido do 3T13 somou R\$29,4 milhões ante R\$28,6 milhões no 3T12, um aumento de 2,8% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.



O lucro líquido subiu 19,3% nos primeiros nove meses de 2013, em comparação com o mesmo período de 2012. Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o lucro líquido nos 9M13 teria um crescimento de 10,4% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Geração de caixa operacional

A Arezzo&Co gerou R\$10,8 milhões de caixa operacional no 3T13, devido principalmente ao maior lucro operacional atrelado à maior necessidade de capital de giro no período, relacionado principalmente a diferenças temporárias no pagamento de tributos.

Geração de caixa operacional	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	42.289	45.630	7,9%	91.620	112.480	22,8%
Depreciações e amortizações	2.043	2.807	37,4%	5.209	7.777	49,3%
Outros	(1.032)	(3.882)	276,2%	(6.679)	53	n/a
Decréscimo (acréscimo) de ativos/passivos circulantes	(36.822)	(27.875)	-24,3%	(11.931)	(39.160)	228,2%
Contas a receber de clientes	(50.566)	(41.250)	-18,4%	(21.771)	(32.153)	47,7%
Estoques	(17.341)	(9.595)	-44,7%	(26.028)	(23.785)	-8,6%
Fornecedores	21.837	22.559	3,3%	27.879	30.608	9,8%
Variação de outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	9.248	411	-95,6%	7.989	(13.830)	n/a
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(10.166)	(5.907)	-41,9%	(21.818)	(23.505)	7,7%
Disponibilidades líq. geradas pelas ativ. operacionais	(3.688)	10.773	n/a	56.401	57.645	2,2%

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 3T13 diminuiu em 36,4% se comparado ao 3T12, principalmente devido ao menor investimento em lojas próprias. No 3T13, a Companhia abriu uma nova loja da marca Anacapri no Rio de Janeiro e, com o objetivo de potencializar a visibilidade da marca, inaugurou uma flagship na Rua Oscar Freire, além de reformas e aberturas futuras. Neste trimestre, a Companhia iniciou o processo de implantação de seu novo sistema transacional visando sustentabilidade de seu crescimento e ganhos de eficiência, aumentando os investimentos em TI.

Sumário de investimentos	3T12	3T13	Var. (%)	9M12	9M13	Var. (%)
Capex total	16.479	10.486	-36,4%	48.278	30.655	-36,5%
Lojas - expansão e reforma	10.306	3.623	-64,8%	31.299	10.162	-67,5%
Corporativo	5.399	6.197	14,8%	15.727	18.203	15,7%
Outros	774	666	-14,0%	1.252	2.290	82,9%

Posição de caixa e endividamento

A Companhia encerrou o 3T13 com R\$90,7 milhões de caixa líquido. A política de endividamento se manteve conservadora, apresentando como principais características:

- Endividamento total de R\$109,0 milhões no 3T13 ante R\$55,2 milhões no 3T12;
- Endividamento de Longo Prazo de 38,6% da dívida total no 3T13, ante 44,5% no 3T12;
- O custo médio ponderado da dívida total da Companhia no 3T13 se mantém em níveis reduzidos.

Posição de caixa e endividamento	3T12	2T13	3T13
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	175.605	214.411	199.780
Dívida total	55.199	107.862	109.042
Curto prazo	30.626	60.763	66.930
% dívida total	55,5%	56,3%	61,4%
Longo prazo	24.573	47.099	42.112
% dívida total	44,5%	43,7%	38,6%
Dívida líquida	(120.406)	(106.549)	(90.738)

ROIC (Retorno sobre o Capital Investido)

Em linha com o direcionamento estratégico da Companhia, os níveis de investimento em Capital Empregado no 3T13 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 29,6% no 3T13.

Resultado operacional	3T11	3T12	3T13	Cresc. (%)
EBIT (UDM)	111.848	118.751	149.549	25,9%
+ IR e CS (UDM)	(33.837)	(34.450)	(44.881)	30,3%
NOPAT	78.011	84.301	104.668	24,2%
Capital de giro ¹	163.375	196.310	262.017	33,5%
Ativo permanente	49.466	102.605	128.935	25,7%
Outros ativos de longo prazo ²	9.170	8.045	8.429	4,8%
Capital empregado	222.011	306.960	399.381	30,1%
Média do capital empregado³		264.486	353.171	33,5%
ROIC⁴		31,9%	29,6%	

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	3T12	2T13	3T13
Ativo circulante	475.879	537.059	574.288
Caixa e equivalentes de caixa	8.373	7.515	10.748
Aplicações financeiras	167.232	206.896	189.032
Contas a receber de clientes	201.253	200.229	241.476
Estoques	82.543	89.821	99.819
Impostos a recuperar	3.971	18.460	17.469
Outros créditos	12.507	14.138	15.744
Ativo não circulante	120.042	137.303	144.964
Realizável a longo Prazo	17.437	15.530	16.029
Aplicações financeiras	98	21	22
Impostos a recuperar	360	377	0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	9.392	6.898	7.600
Outros créditos	7.587	8.234	8.407
Imobilizado	56.788	65.014	67.683
Intangível	45.817	56.759	61.252
Total do ativo	595.921	674.362	719.252
Passivo	3T12	2T13	3T13
Passivo circulante	134.590	148.087	179.422
Empréstimos e financiamentos	30.626	60.763	66.930
Fornecedores	65.165	43.557	66.115
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0	9.346	0
Outras obrigações	38.799	34.421	46.377
Passivo não circulante	29.025	54.386	49.111
Empréstimos e financiamentos	24.573	47.099	42.112
Partes relacionadas	979	978	801
Outras obrigações	3.473	6.309	6.198
Patrimônio líquido	432.306	471.889	490.719
Capital social	106.857	156.000	157.186
Reserva de capital	173.149	125.190	126.781
Reservas de lucros	98.421	153.162	153.162
Lucro do exercício	53.879	37.537	53.590
Total do passivo e patrimônio líquido	595.921	674.362	719.252

Demonstrativo de resultado (IFRS)

DRE - IFRS	3T12	3T13	Var.%	9M12	9M13	Var.%
Receita operacional líquida	246.655	266.671	8,1%	607.484	705.349	16,1%
Custo dos produtos vendidos	(139.606)	(150.592)	7,9%	(343.327)	(393.779)	14,7%
Lucro bruto	107.049	116.079	8,4%	264.157	311.570	17,9%
Receitas (despesas) operacionais:	(66.436)	(72.130)	8,6%	(177.408)	(203.477)	14,7%
Comerciais	(49.714)	(53.203)	7,0%	(126.532)	(148.211)	17,1%
Administrativas e gerais	(16.263)	(18.290)	12,5%	(43.571)	(55.917)	28,3%
Outras receitas operacionais, líquidas	(459)	(637)	38,8%	(7.305)	651	n/a
Lucro antes do resultado financeiro	40.613	43.949	8,2%	86.749	108.093	24,6%
Resultado Financeiro	1.676	1.681	0,3%	4.871	4.387	-9,9%
Lucro antes do IR e CS	42.289	45.630	7,9%	91.620	112.480	22,8%
Imposto de renda e contribuição social	(13.703)	(16.243)	18,5%	(26.419)	(34.670)	31,2%
Corrente	(14.390)	(16.945)	17,8%	(25.799)	(36.006)	39,6%
Diferido	687	702	2,2%	(620)	1.336	n/a
Lucro líquido do exercício	28.586	29.387	2,8%	65.201	77.810	19,3%

Fluxo de Caixa - IFRS

DFC	3T12	3T13	9M12	9M13
Das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	42.289	45.630	91.620	112.480
Ajustes para conciliar o resultado às dispon. geradas pelas atividades operacionais:	1.011	(1.075)	(1.470)	7.831
Depreciações e amortizações	2.043	2.807	5.209	7.777
Rendimento de aplicação financeira	(2.927)	(3.728)	(9.531)	(9.893)
Juros e variação cambial	(310)	(1.840)	504	3.227
Outros	2.205	1.686	2.348	6.720
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Contas a receber de clientes	(50.566)	(41.250)	(21.771)	(32.153)
Estoques	(17.341)	(9.595)	(26.028)	(23.785)
Impostos a recuperar	3.421	1.367	6.217	(2.812)
Variação de outros ativos circulantes	(974)	(1.657)	(1.039)	(4.880)
Depósitos judiciais	(388)	(121)	(1.029)	424
Decréscimo (acrécimo) em passivos				
Fornecedores	21.837	22.559	27.879	30.608
Obrigações trabalhistas	4.656	3.598	5.925	3.417
Obrigações fiscais e sociais	545	(4.394)	(3.802)	(13.165)
Variação de outras obrigações	1.988	1.618	1.717	3.186
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(10.166)	(5.907)	(21.818)	(23.505)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	(3.688)	10.773	56.401	57.646
Das atividades de investimento				
Aquisições de imobilizado e intangível	(16.479)	(10.487)	(48.278)	(30.656)
Aplicações financeiras	(66.661)	(80.287)	(243.862)	(248.742)
Resgate de aplicações financeiras	103.375	101.880	244.168	260.237
Acrécimo de Investimentos	-	-	-	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	20.235	11.106	(47.972)	(19.161)
Das atividades de financiamento com terceiros				
Captações	11.497	4.703	37.672	29.910
Pagamentos de empréstimos	(7.105)	(1.684)	(21.636)	(18.179)
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com terceiros	4.392	3.019	16.036	11.731
Das atividades de financiamento com acionistas				
Juros sobre o capital próprio	(11.322)	(9.346)	(11.322)	(18.291)
Distribuição de lucros	(6.988)	(13.328)	(21.313)	(33.709)
Créditos (débitos) com sócios	5	(177)	75	(172)
Emissão de Ações	940	1.186	940	1.186
Custos de transação para emissão de ações	-	-	-	-
Caixa líquido usado nas atividades de financiamento	(17.365)	(21.665)	(31.620)	(50.986)
Aumento (redução) das disponibilidades	3.574	3.233	(7.155)	(770)
Disponibilidades				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	4.799	7.515	15.528	11.518
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	8.373	10.748	8.373	10.748
Aumento (redução) das disponibilidades	3.574	3.233	(7.155)	(770)

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 SecuritiesLitigationReformAct” 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.