

Divulgação de Resultados - 1T13

**AREZZO**  
**&CO**

AREZZO

**SCHUTZ**

Alexandre Birman

**ANACAPRI**

# Divulgação de Resultados - 1T13

AREZZO



SCHUTZ



Alexandre Birman



ANACAPRI



Belo Horizonte, 25 de abril de 2013. A Arezzo&Co (BM&FBOVESPA: ARZZ3), líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil, divulga os resultados do 1º 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 (1T12), exceto quando estiver indicado de outra forma.

## **Cotação ARZZ3 em 24.04.13:**

R\$ 40,41

## **Valor de mercado em 24.04.13:**

R\$ 3.579,8 milhões

## **Teleconferência de resultados:**

Sexta-feira, 26 de abril 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 24,6% da  
receita líquida no 1T13, com EBITDA de  
R\$ 28,6 milhões

## DESTAQUES

- A receita líquida do 1T13 alcançou R\$ 201,0 milhões, crescimento de 24,6% sobre o 1T12;
- O lucro bruto da Companhia atingiu R\$ 89,4 milhões no 1T13, um crescimento de 33,1% em relação ao lucro bruto do 1T12;
- A margem bruta da Companhia atingiu 44,5% no 1T13, 2,9 p.p. superiores à margem do 1T12;
- O EBITDA do 1T13 somou R\$ 28,6 milhões, alta de 95,2% sobre o 1T12, uma margem de 14,2%. Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o crescimento do EBITDA seria de 26,3%;
- O lucro líquido do 1T13 foi de R\$ 19,4 milhões, um incremento de 78,5% quando comparado com o 1T12. Sem o impacto não recorrente do 1T12, o crescimento do lucro líquido seria de 20,0%.

Resumo do Resultado	1T12	1T13	Cresc. ou spread (%)
<b>Receita Líquida</b>	161.361	201.039	24,6%
<b>Lucro Bruto</b>	67.173	89.433	33,1%
<i>Margem bruta</i>	41,6%	44,5%	2,9 p.p.
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	14.668	28.636	95,2%
<i>Margem EBITDA</i>	9,1%	14,2%	5,1 p.p.
<b>Lucro líquido</b>	10.852	19.366	78,5%
<i>Margem líquida</i>	6,7%	9,6%	2,9 p.p.

Indicadores Operacionais	1T12	1T13	Cresc. ou spread (%)
<b>Número de pares vendidos ('000)</b>	1.713	2.110	23,2%
<b>Número de bolsas vendidas ('000)</b>	105	141	34,3%
<b>Número de funcionários</b>	1.952	2.105	7,8%
<b>Número de lojas*</b>	345	400	15,9%
<i>Próprias</i>	46	57	23,9%
<i>Franquias</i>	299	343	14,7%
<b>Outsourcing (% da produção total)</b>	86,0%	90,0%	4,0 p.p
<b>SSS<sup>2</sup> sell in (franquias)</b>	6,5%	8,3%	1,8 p.p.
<b>SSS<sup>2</sup> sell out (lojas próprias + franquias)</b>	n/a	6,7%	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	1T12	Part%	1T13	Part%	Cresc. %
<b>Receita bruta total</b>	<b>208.830</b>		<b>257.451</b>		<b>23,3%</b>
<b>Mercado externo</b>	<b>7.545</b>	<b>3,6%</b>	<b>15.915</b>	<b>6,2%</b>	<b>110,9%</b>
<b>Mercado interno</b>	<b>201.285</b>	<b>96,4%</b>	<b>241.536</b>	<b>93,8%</b>	<b>20,0%</b>
<b>Por marca</b>					
<i>Arezzo</i>	130.226	64,7%	150.719	62,4%	15,7%
<i>Schutz</i>	63.066	31,3%	78.976	32,7%	25,2%
<i>Outras marcas<sup>1</sup></i>	7.993	4,0%	11.841	4,9%	48,1%
<b>Por canal</b>					
<i>Franquias</i>	97.553	48,5%	116.904	48,4%	19,8%
<i>Multimarcas</i>	55.725	27,7%	59.967	24,8%	7,6%
<i>Lojas próprias<sup>2</sup></i>	44.474	22,1%	61.412	25,4%	38,1%
<i>Outros<sup>3</sup></i>	3.533	1,7%	3.253	1,4%	-7,9%

(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.

O primeiro trimestre é marcado pelas liquidações da coleção de verão entre janeiro e fevereiro, que neste ano ocorreram de forma saudável. No início de março, as lojas apresentaram a nova coleção de inverno, tendo boa receptividade pelas consumidoras. Todos os pontos de venda da rede nacional receberam novos materiais de merchandising e produtos simultaneamente e, em paralelo, foram desenvolvidas e divulgadas campanhas de marketing para a nova coleção por meio de diversos veículos e mídias.

A marca Arezzo alcançou R\$ 150,7 milhões em receita bruta no 1T13, crescimento de 15,7% em relação ao 1T12, representando 62,4% do total das vendas domésticas. Um marco importante no 1T13 foi a ampliação da loja Arezzo no Shopping Iguatemi São Paulo, apresentando um novo projeto arquitetônico, chamado de Contemporâneo. O projeto oferece uma melhor experiência de compra e um aumento de 60% na quantidade de produtos expostos na mesma área de vendas.

A marca Schutz mostrou crescimento de 25,2% no 1T13, em comparação com o 1T12, atingindo receita bruta de R\$ 79,0 milhões, ou 32,7% das vendas no mercado interno. O crescimento é reflexo do intenso processo de expansão iniciado no 3T11 com a abertura de 29 lojas e ampliação de 3 lojas nos últimos 12 meses. Os investimentos em marketing digital apresentaram um retorno acima do esperado e o web commerce continua se destacando como a melhor loja da rede, com forte crescimento no trimestre e atingindo faturamento de R\$ 5,2 milhões no período.

A marca Anacapri continua com forte expansão, alavancada principalmente pelas entregas mais bem distribuídas ao longo do trimestre do canal Multimarcas, bom desempenho na Couromoda e liquidação saudável nas Lojas Próprias. Em linha com a estratégia de reforçar seu posicionamento, a marca continua investindo em campanhas nas mídias digitais, desenvolvimento de produtos e na concepção do novo layout de loja.

A marca Alexandre Birman continua fortalecendo sua presença internacional, tendo sido citada pela mídia especializada de moda como uma das marcas capazes de capturar o crescimento do mercado de sapatos de luxo no mundo. No 1T13, a marca realizou eventos internacionais com formadores de opinião a fim de aumentar a percepção da marca. A nova coleção foi lançada na semana de moda de Paris em uma apresentação para a imprensa, com a participação de editores de moda e celebridades de grande projeção internacional.

## Canais

### Monomarcas - Franquias e Lojas Próprias

Em linha com o direcionamento estratégico da Companhia de maior foco no sell out, a partir do 1T13, a Arezzo&Co comentará os resultados dos canais de Franquias e Lojas Próprias em uma única sessão, chamada de Monomarcas. Após integrar de forma bem-sucedida a rede de franquias e lojas próprias em um único sistema, garantindo maior sincronismo da informação, a Companhia reforça seu foco para leitura e ações mais rápidas com base em dados do sell out, buscando sempre colocar o produto certo, na hora certa, no local certo.

Com a abertura de 55 lojas nos últimos 12 meses, o 1T13 encerrou com 400 lojas monomarca no Brasil e no exterior, sendo 339 da marca Arezzo, 51 da marca Schutz, 8 da marca Anacapri e 2 da marca Alexandre Birman. As Lojas Monomarcas representaram 73,8% das vendas domésticas do 1T13, ante 70,6% no 1T12.

O crescimento da receita das lojas monomarca foi de 25,6% no 1T13 ante o 1T12, principalmente devido ao crescimento de 20,7% da área de vendas e ao crescimento do canal de lojas próprias, que cresceu 38,1% com a abertura e expansão de 11 lojas da marca Schutz nos últimos 12 meses.

As vendas nas mesmas lojas sell out (Lojas Próprias + Franquias) apresentaram crescimento de 6,7% no 1T13 quando comparado ao 1T12, devido ao impacto positivo das principais marcas no indicador.

O principal canal do grupo, Franquias, com 343 lojas no Brasil e no exterior, sendo 320 da marca Arezzo e 23 da marca Schutz, representou 48,4% das vendas domésticas do 1T13, crescimento de 19,8% sobre o 1T12, principalmente devido à abertura de 22 franquias da marca Arezzo e 21 franquias da marca Schutz nos últimos 12 meses em razão do roll out da marca iniciado no 3T11.

As vendas de sell in, ou seja, aquelas feitas pela Arezzo&Co aos seus franqueados, tiveram uma expansão nas mesmas Franquias (SSS - Franquias) de 8,3% no 1T13 quando comparado ao 1T12, devido ao aumento de volume de sapatos e bolsas.

Histórico de lojas	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13
<b>Área de venda<sup>1 3</sup> - Total (m²)</b>	<b>22.085</b>	<b>23.112</b>	<b>24.531</b>	<b>26.543</b>	<b>26.659</b>
Área de venda - franquias (m²)	17.331	18.005	19.125	20.646	20.731
Área de venda - lojas próprias <sup>2</sup> (m²)	4.754	5.107	5.406	5.897	5.928
<b>Total de lojas no Brasil</b>	<b>338</b>	<b>351</b>	<b>368</b>	<b>390</b>	<b>391</b>
<b>Número de franquias</b>	<b>292</b>	<b>301</b>	<b>316</b>	<b>334</b>	<b>335</b>
Arezzo	290	295	300	311	312
Schutz	2	6	16	23	23
<b>Número de lojas próprias</b>	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>52</b>	<b>56</b>	<b>56</b>
Arezzo	18	19	19	19	19
Schutz	19	22	24	27	27
Alexandre Birman	1	1	2	2	2
Anacapri	8	8	7	8	8
<b>Total de lojas no Exterior</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
<b>Número de franquias</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
<b>Número de lojas próprias</b>	<b>0</b>	<b>0</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 m²

3. Inclui metragens de lojas ampliadas

### Multimarcas

No 1T13, o faturamento do canal Multimarcas cresceu 7,6% ante o mesmo período do ano anterior, devido ao foco no aumento de share of wallet e fortalecimento de branding das marcas, com destaque para as marcas Arezzo e Anacapri, compensando o impacto causado no canal pelo crescimento das franquias da marca Schutz.

Em virtude do aumento da capilaridade em todo Brasil, as 4 marcas do grupo passaram a ser distribuídas através de 2.441 lojas, crescimento de 3,8% ante 1T12, e estão presentes em 1.152 cidades.

Principais indicadores financeiros	1T12	1T13	Cresc. ou spread (%)
<b>Receita Líquida</b>	161.361	201.039	24,6%
<b>CMV</b>	(94.188)	(111.606)	18,5%
<b>Lucro bruto</b>	67.173	89.433	33,1%
<i>Margem bruta</i>	41,6%	44,5%	2,9 p.p.
<b>SG&amp;A</b>	(53.922)	(63.382)	17,5%
<i>%Receita</i>	-33,4%	-31,5%	1,9 p.p.
<b>Despesa comercial</b>	(34.257)	(43.863)	28,0%
Lojas próprias	(15.499)	(22.337)	44,1%
Venda, logística e suprimentos	(18.758)	(21.526)	14,8%
<b>Despesas gerais e administrativas</b>	(11.599)	(17.329)	49,4%
<b>Outras (despesas) e receitas<sup>1</sup></b>	(6.649)	395	n/a
<b>Depreciação e amortização</b>	(1.417)	(2.585)	82,4%
<b>EBITDA</b>	14.668	28.636	95,2%
<i>Margem EBITDA</i>	9,1%	14,2%	5,1 p.p.
<b>Lucro líquido</b>	10.852	19.366	78,5%
<i>Margem líquida</i>	6,7%	9,6%	2,9 p.p.
<b>Capital de giro<sup>2</sup> - % da receita</b>	25,2%	24,6%	-0,6 p.p.
<b>Capital empregado<sup>3</sup> - % da receita</b>	32,9%	33,7%	0,8 p.p.
<b>Dívida total</b>	30.844	87.880	184,9%
Dívida líquida <sup>4</sup>	(135.897)	(125.426)	n/a
Dívida líquida/EBITDA	-1,2 X	-0,8 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 aplicações financeiras de curto prazo.

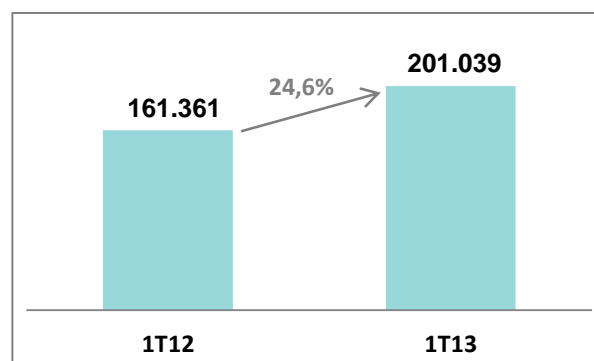
## Receita líquida

A receita líquida da Companhia atingiu R\$ 201,0 milhões neste trimestre, crescimento de 24,6% em relação ao 1T12. Dentre os principais fatores deste crescimento destacam-se:

i) Expansão de 20,7% da área de vendas ante o 1T12, com expansão de 24,7% da área das Lojas Próprias, e de 19,6% da área de Franquias;

ii) Crescimento do indicador same store sales (conceito de vendas nas mesmas lojas) do sell in em 8,3% no canal de Franquias e 6,7% no sell out;

iii) Forte crescimento em todos os canais, com destaque para o crescimento de 38,1% no canal de Lojas Próprias.

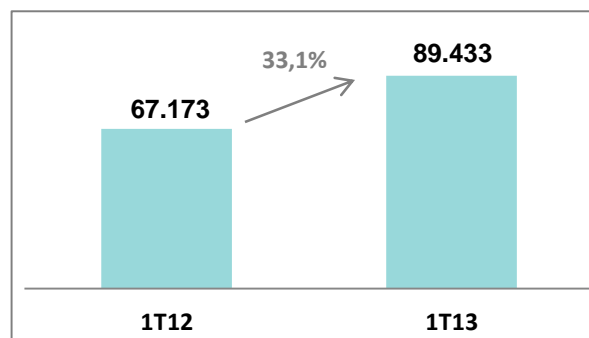


## Lucro bruto

O lucro bruto do 1T13 cresceu 33,1% na comparação com o 1T12, totalizando R\$ 89,4 milhões e margem bruta de 44,5%.

O crescimento do lucro bruto no 1T13 reflete, em especial, o aumento da receita em 24,6%.

A margem bruta do 1T13 superou em 2,9 pontos percentuais o mesmo período do ano anterior, refletindo maior participação das lojas próprias no mix do canal de distribuição no trimestre.



## SG&A

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 1T13 houve uma expansão de 28,0% das Despesas Comerciais quando comparada ao 1T12, alcançando R\$ 43,9 milhões neste trimestre ante R\$ 34,3 milhões no mesmo período do ano anterior. Este aumento deve-se especialmente à maior despesa com lojas, que somaram R\$ 22,3 milhões no período, alta de 44,1% ante o mesmo trimestre do ano anterior, enquanto o crescimento das vendas do canal de lojas próprias foi de 38,1% no período. As despesas relativas à estratégia de fortalecimento de branding através de marketing na promoção do canal de web commerce e investimentos em pessoal nas lojas próprias também contribuíram para este aumento.

As despesas com venda, logística e suprimentos totalizaram R\$ 21,5 milhões, alta de 14,8% na comparação com o 1T12, em linha com o crescimento do sell in no período.

### Despesas Gerais e Administrativas

No 1T13, as despesas gerais e administrativas somaram R\$ 17,3 milhões ante R\$ 11,6 milhões no mesmo trimestre do ano passado, aumento de 49,4%, relacionados a maiores investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e a um complemento da provisão para contingências de R\$1,5 milhões no trimestre. Além disso, 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\$1,4 milhões em despesas com produção de amostras da linha de Custo para Despesas Gerais e Administrativas quando comparado com o 1T12.

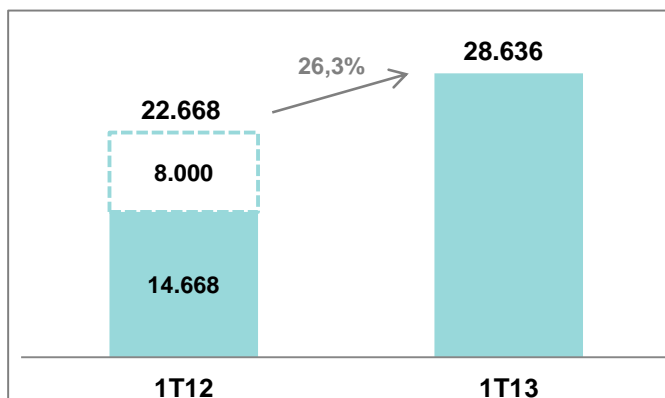
### Outras (despesas) e receitas

No 1T13, a Companhia somou R\$ 395 mil de Outras Receitas Operacionais ante R\$ 6,6 milhões no 1T12. No 1T12, conforme divulgado, ocorreu uma despesa não-recorrente de R\$ 8,0 milhões devido ao encerramento do contrato com o agente de fornecimento.

### EBITDA e margem EBITDA

O EBITDA da Companhia cresceu 95,2% no 1T13 ante o 1T12, totalizando R\$ 28,6 milhões. A margem EBITDA do 1T13 foi de 14,2% ante 9,1% do 1T12. Os principais fatores que levaram ao crescimento do EBITDA neste trimestre foram:

- i) Aumento da receita líquida em 24,6%;
- ii) Expansão da margem bruta em 2,9 pontos percentuais;
- iii) Despesa não recorrente no 1T12 de R\$ 8 milhões.



Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o EBITDA do 1T13 teria um crescimento de 26,3% em relação ao 1T12, com 0,2 pontos percentuais de expansão de margem.

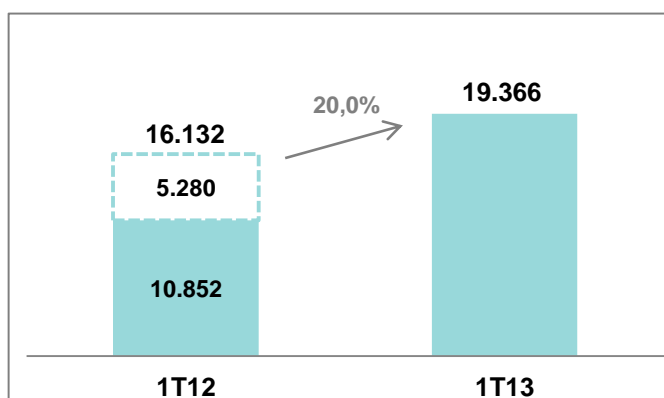
Reconciliação do EBITDA	1T12	1T13
<b>Lucro líquido</b>	10.852	19.366
(-) Imposto de renda e contribuição social	(4.784)	(8.725)
(-) Resultado financeiro	2.385	2.040
(-) Depreciação e amortização	(1.417)	(2.585)
<b>(=) EBITDA</b>	<b>14.668</b>	<b>28.636</b>

### Lucro líquido e margem líquida (%)

A Companhia manteve uma boa conversão de EBITDA (margem de 14,2% no 1T13) para lucro líquido (margem de 9,6% em 1T13), reflexo do reduzido emprego de capital em ativo imobilizado, e consequentemente, da baixa depreciação.

O lucro líquido do 1T13 somou R\$ 19,4 milhões ante R\$ 10,9 milhões no 1T12, um aumento de 78,5% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

Devido ao maior capex, a depreciação teve um aumento de R\$ 1,2 milhões no 1T13 em comparação ao 1T12. O imposto de renda e contribuição social cresceu no 1T13 em relação ao 1T12 refletindo o crescimento do lucro operacional.



Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o lucro líquido teria um crescimento de 20,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.



## Geração de caixa operacional

A Arezzo&Co gerou R\$ 34,4 milhões de caixa operacional no 1T13, um crescimento de 55,1% em relação ao 1T12, devido principalmente ao maior lucro operacional e à menor necessidade de capital de giro no trimestre, refletindo a sazonalidade normal do negócio.

Geração de caixa operacional	1T12	1T13	Varição
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>15.636</b>	<b>28.091</b>	<b>79,7%</b>
<b>Depreciações e amortizações</b>	<b>1.417</b>	<b>2.585</b>	<b>82,4%</b>
<b>Outros</b>	<b>(4.129)</b>	<b>(818)</b>	<b>-80,2%</b>
<b>Decréscimo (acrécimo) de ativos/passivos circulantes</b>	<b>9.975</b>	<b>7.899</b>	<b>-20,8%</b>
Contas a receber de clientes	5.994	(2.374)	n/a
Estoques	(8.579)	(11.474)	33,7%
Fornecedores	18.840	33.513	77,9%
Variação de outros ativos e passivos circulantes	(6.280)	(11.766)	87,4%
<b>Variação de outros ativos e passivos não circulantes</b>	<b>(700)</b>	<b>338</b>	<b>n/a</b>
<b>Pagamento de imposto de renda e contribuição social</b>	<b>-</b>	<b>(3.663)</b>	<b>n/a</b>
<b>Disponibilidades líq. geradas pelas ativ. operacionais</b>	<b>22.199</b>	<b>34.432</b>	<b>55,1%</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 1T13 diminuiu em 35,2% se comparado ao 1T12, principalmente devido ao menor investimento em lojas próprias. No 1T13, a Companhia realizou reformas em algumas lojas próprias, incluindo a loja Arezzo do Shopping Iguatemi São Paulo, que também foi ampliada, e adquiriu 1 ponto comercial para futuras aberturas. O crescimento nos investimentos corporativos refletem maiores investimentos em TI no trimestre.

Sumário de investimentos	1T12	1T13	Var. (%)
<b>Capex total</b>	<b>17.337</b>	<b>11.227</b>	<b>-35,2%</b>
Lojas - expansão e reforma	13.578	2.388	-82,4%
Corporativo	3.553	8.032	126,1%
Outros	206	807	291,7%

## Posição de caixa e endividamento

A Companhia encerrou o 1T13 com R\$ 125,4 milhões de caixa líquido. A política de endividamento se manteve conservadora, apresentando como principais características:

- Endividamento total de R\$ 87,9 milhões no 1T13 ante R\$ 30,8 milhões no 1T12;
- Endividamento de Longo Prazo de 53,1% da dívida total no 1T13, ante 54,4% no 1T12;
- O custo médio ponderado da dívida total da Companhia no 1T13 se mantém em níveis reduzidos.

Posição de caixa e endividamento	1T12	4T12	1T13
<b>Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras</b>	<b>166.741</b>	<b>202.154</b>	<b>213.306</b>
<b>Dívida total</b>	30.844	94.084	87.880
Curto prazo	14.059	42.843	41.226
% dívida total	45,6%	45,5%	46,9%
Longo prazo	16.785	51.241	46.654
% dívida total	54,4%	54,5%	53,1%
<b>Dívida líquida</b>	<b>(135.897)</b>	<b>(108.070)</b>	<b>(125.426)</b>

## ROIC (Retorno sobre o Capital Investido)

Em linha com o direcionamento estratégico da Companhia, os níveis de investimento em Capital Empregado no 1T13 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 33,1% no 1T13 ante 32,5% do 1T12, refletindo o maior lucro operacional da Companhia.

Resultado operacional	1T11	1T12	1T13	Cresc. (%)
EBIT (UDM)	95.989	107.066	141.005	31,7%
+ IR e CS (UDM)	(26.092)	(32.030)	(40.571)	26,7%
<b>NOPAT</b>	<b>69.897</b>	<b>75.036</b>	<b>100.434</b>	<b>33,8%</b>
Capital de giro <sup>1</sup>	154.148	176.637	221.069	25,2%
Ativo permanente	38.952	76.940	116.901	51,9%
Outros ativos de longo prazo <sup>2</sup>	7.585	7.423	7.650	3,1%
<b>Capital empregado</b>	<b>200.685</b>	<b>261.000</b>	<b>345.620</b>	<b>32,4%</b>
<b>Média do capital empregado<sup>3</sup></b>		<b>230.843</b>	<b>303.310</b>	<b>31,4%</b>
<b>ROIC<sup>4</sup></b>		<b>32,5%</b>	<b>33,1%</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	1T12	4T12	1T13
<b>Ativo circulante</b>	<b>426.413</b>	<b>513.562</b>	<b>539.360</b>
Caixa e equivalentes de caixa	6.213	11.518	8.427
Aplicações financeiras	160.528	190.636	204.879
Contas a receber de clientes	173.595	208.756	211.251
Estoques	66.099	76.133	87.481
Impostos a recuperar	9.734	14.280	15.797
Outros créditos	10.244	12.239	11.525
<b>Ativo não circulante</b>	<b>94.836</b>	<b>123.029</b>	<b>132.558</b>
Realizável a longo Prazo	17.896	14.117	15.657
Aplicações financeiras	88	20	178
Impostos a recuperar	350	377	377
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10.473	6.264	8.007
Outros créditos	6.985	7.456	7.095
Imobilizado	37.627	61.090	63.338
Intangível	39.313	47.822	53.563
<b>Total do ativo</b>	<b>521.249</b>	<b>636.591</b>	<b>671.918</b>

Passivo	1T12	4T12	1T13
<b>Passivo circulante</b>	<b>103.212</b>	<b>127.418</b>	<b>146.211</b>
Empréstimos e financiamentos	14.059	42.843	41.226
Fornecedores	56.126	35.507	69.021
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	6.117	8.945	0
Outras obrigações	26.910	40.123	35.964
<b>Passivo não circulante</b>	<b>23.138</b>	<b>55.274</b>	<b>52.102</b>
Empréstimos e financiamentos	16.785	51.241	46.654
Partes relacionadas	879	973	969
Outras obrigações	5.474	3.060	4.479
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>394.899</b>	<b>453.899</b>	<b>473.605</b>
Capital social	105.917	106.857	106.857
Reserva de capital	172.723	173.498	173.838
Reservas de lucros	116.259	153.162	192.910
Proposta de distribuição de dividendo adicional	0	20.382	0
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>521.249</b>	<b>636.591</b>	<b>671.918</b>

## Demonstrativo de resultado (IFRS)

DRE - IFRS	1T12	1T13	Var. %
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>161.361</b>	<b>201.039</b>	<b>24,6%</b>
Custo dos produtos vendidos	(94.188)	(111.606)	18,5%
<b>Lucro bruto</b>	<b>67.173</b>	<b>89.433</b>	<b>33,1%</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais:</b>	<b>(53.922)</b>	<b>(63.382)</b>	<b>17,5%</b>
Comerciais	(35.007)	(45.299)	29,4%
Administrativas e gerais	(12.266)	(18.478)	50,6%
Outras receitas operacionais, líquidas	(6.649)	395	n/a
<b>Lucro antes do resultado financeiro</b>	<b>13.251</b>	<b>26.051</b>	<b>96,6%</b>
Resultado Financeiro	2.385	2.040	-14,5%
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	<b>15.636</b>	<b>28.091</b>	<b>79,7%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(4.784)	(8.725)	82,4%
Corrente	(5.245)	(10.468)	99,6%
Diferido	461	1.743	278,1%
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>10.852</b>	<b>19.366</b>	<b>78,5%</b>

## Fluxo de Caixa - IFRS

DFC	1T12	1T13
<b>Das atividades operacionais</b>		
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	15.636	28.091
<b>Ajustes para conciliar o resultado às dispon. geradas pelas ativ. operacionais:</b>	<b>(2.712)</b>	<b>1.767</b>
Depreciações e amortizações	1.417	2.585
Rendimento de aplicação financeira	(3.861)	(3.269)
Juros e variação cambial	(522)	10
Outros	254	2.441
<b>Decréscimo (acrécimo) em ativos</b>		
Contas a receber de clientes	5.994	(2.374)
Estoques	(8.579)	(11.474)
Impostos a recuperar	465	(1.516)
Variação de outros ativos circulantes	1.313	171
Depósitos judiciais	(518)	904
<b>Decréscimo (acrécimo) em passivos</b>		
Fornecedores	18.840	33.513
Obrigações trabalhistas	(2.831)	(4.519)
Obrigações fiscais e sociais	(5.615)	(6.304)
Variação de outras obrigações	206	(164)
<b>Pagamento de imposto de renda e contribuição social</b>	<b>-</b>	<b>(3.663)</b>
<b>Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais</b>	<b>22.199</b>	<b>34.432</b>
<b>Das atividades de investimento</b>		
Aquisições de imobilizado e intangível	(17.337)	(11.227)
Aplicações financeiras	(69.420)	(82.139)
Resgate de aplicações financeiras	70.771	71.006
Acrécimo de Investimentos	-	-
<b>Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento</b>	<b>(15.986)</b>	<b>(22.360)</b>
<b>Das atividades de financiamento com terceiros</b>		
Captações	-	2.080
Pagamentos de empréstimos	(7.293)	(8.294)
<b>Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com terceiros</b>	<b>(7.293)</b>	<b>(6.214)</b>
<b>Das atividades de financiamento com acionistas</b>		
Juros sobre o capital próprio	-	(8.945)
Distribuição de lucros	(8.209)	-
Créditos (débitos) com sócios	(26)	(4)
Emissão de Ações	-	-
Custos de transação para emissão de ações	-	-
<b>Caixa líquido usado nas atividades de financiamento</b>	<b>(8.235)</b>	<b>(8.949)</b>
<b>Aumento (redução) das disponibilidades</b>	<b>(9.315)</b>	<b>(3.091)</b>
<b>Disponibilidades</b>		
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	15.528	11.518
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	6.213	8.427
<b>Aumento (redução) das disponibilidades</b>	<b>(9.315)</b>	<b>(3.091)</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.