

Divulgação de Resultados – 2T12

AREZZO
&CO

AREZZO
SCHUTZ

Alexandre Birman

ANACAPRI

AREZZO



SCHUTZ



Alexandre Birman



ANACAPRI



Belo Horizonte, 01 de agosto de 2012. A Arezzo&Co (BM&FBOVSPA: ARZZ3), líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil, divulga os resultados do 2º trimestre de 2012. 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 2011 (2T11), exceto quando estiver indicado de outra forma.

Cotação ARZZ3 em 31.07.12:

R\$32,17

Valor de mercado em 31.07.12:

R\$ 2.849,9 milhões

Teleconferência de resultados:

Com tradução simultânea

Quinta-feira, 02 de agosto de 2012
11h00 (horário de Brasília)

Telefones para conexão:

Participantes que ligam do Brasil:
+55 11 4688-6361
Participantes que ligam de outros países:
1-786-924-6977
Senha: Arezzo&Co

A apresentação de slides e a conexão via webcast (via internet) estarão disponíveis 30 minutos antes em:
www.arezzoco.com.br

Relações com Investidores:

Thiago Borges

Diretor Financeiro e de RI

Daniel Maia

Gerente de RI

Contato:

E-mail: ri@arezzoco.com.br
Tel: +55 11 2132-4300

Arezzo&Co registra crescimento de 31,0% da Receita Líquida com abertura de 13 lojas

DESTAQUES

- A Receita Líquida do 2T12 alcançou R\$ 199,5 milhões, crescimento de 31,0% sobre o 2T11;
- A Margem Bruta da Companhia atingiu 45,1% no 2T12, 1,9 pontos percentuais superiores à margem do 2T11;
- O EBITDA do 2T12 foi de R\$ 34,6 milhões, representando uma margem de 17,4%, e crescimento de 22,4% sobre o 2T11;
- O Lucro Líquido do 2T12 foi de R\$ 25,8 milhões, um aumento de 7,2% quando comparado ao mesmo período do ano anterior;
- Neste trimestre a Arezzo&Co abriu 13 lojas no Brasil: 4 lojas próprias: 1 Arezzo e 3 Schutz; e mais 9 franquias: sendo 5 Arezzo e 4 Schutz. Ainda neste mesmo período foram ampliadas 4 lojas: 2 próprias e 2 franquias, adicionando 212 m² à rede.

Resumo do Resultado	2T11	2T12	Cresc. ou spread (%)	1S11	1S12	Cresc. ou spread (%)
Receita Líquida	152.240	199.468	31,0%	290.835	360.829	24,1%
Lucro Bruto	65.708	89.935	36,9%	122.153	157.108	28,6%
Margem Bruta	43,2%	45,1%	1,9 p.p.	42,0%	43,5%	1,5 p.p.
Ebitda ¹	28.289	34.634	22,4%	49.024	49.302	0,6%
Margem Ebitda ¹	18,6%	17,4%	-1,2 p.p.	16,9%	13,7%	-3,2 p.p.
Lucro Líquido	24.039	25.763	7,2%	38.767	36.615	-5,6%
Margem Líquida	15,8%	12,9%	-2,9 p.p.	13,3%	10,1%	-3,2 p.p.

Indicadores Operacionais	2T11	2T12	Cresc. ou spread (%)	1S11	1S12	Cresc. ou spread (%)
Número de pares vendidos ('000)	1.562	1.907	22,1%	2.994	3.620	20,9%
Número de bolsas vendidas ('000)	103	125	21,4%	182	230	26,4%
Número de funcionários	1.755	2.041	16,3%	1.755	2.041	16,3%
Número de lojas	300	351	17,0%	300	351	17,0%
Lojas próprias	31	50	61,3%	31	50	61,3%
Franquias	269	301	11,9%	269	301	11,9%
Outsourcing (como % da produção total)	83,6%	85,3%	1,7 p.p.	83,6%	85,7%	2,1 p.p.
SSS ² (franquias - sell-in)	24,2%	14,5%		19,1%	10,4%	
SSS ² (lojas próprias - sell-out)	19,2%	11,2%		15,6%	11,6%	

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 de lojas próprias, e em vendas brutas para franquias que estavam em operação durante ambos os períodos que estão sendo 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. A partir deste período, considerou-se que quando um operador franqueado abre um depósito, sua venda será incluída nas vendas de lojas comparáveis 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 cada Loja Franqueada em operação a mais de 12 meses, servindo como um indicador mais preciso para monitoramento da Receita do grupo. Já o SSS de Lojas Próprias – Sell Out é baseado na performance de vendas do ponto de venda, o que no caso da Arezzo&Co demonstra melhor o comportamento das vendas de Lojas Próprias.

Receita Bruta	2T11	2T12	Cresc. %	1S11	1S12	Cresc. %
Receita Bruta Total	193.912	258.725	33,4%	368.358	467.555	26,9%
Mercado externo	9.921	9.697	-2,3%	19.732	17.242	-12,6%
Mercado interno	183.991	249.028	35,3%	348.626	450.313	29,2%
Por marca						
Arezzo	125.890	155.333	23,4%	240.290	285.559	18,8%
Schutz	50.361	81.927	62,7%	96.512	144.993	50,2%
Outras marcas ¹	7.740	11.768	52,0%	11.824	19.761	67,1%
Por canal						
Franquias	90.832	111.792	23,1%	179.380	209.345	16,7%
Multimarcas	60.388	74.030	22,6%	107.808	129.755	20,4%
Lojas próprias ²	31.810	60.216	89,3%	58.684	104.690	78,4%
Outros ³	961	2.990	211,1%	2.754	6.523	136,9%

- (1) Incluem-se as marcas Alexandre Birman e Anacapri apenas no mercado interno.
 (2) Lojas Próprias: inclui o canal de vendas Webcommerce.
 (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, Alexandre Birman e Anacapri, que são distribuídas através de uma rede de Lojas Próprias, Franquias e Multimarcas, presente em todos estados do país. Internacionalmente, os produtos são comercializados em Franquias, Lojas Multimarcas e de Departamento.

Seguindo o calendário de coleções da Companhia, durante o segundo trimestre concentra-se a maior parte das vendas da coleção de inverno das marcas, sendo o Dia das Mães, em maio, e o Dia dos Namorados, em junho, as principais datas de venda.

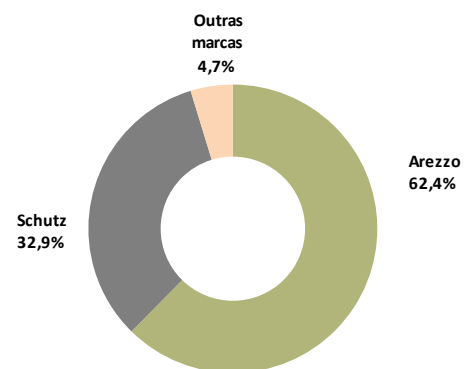
A Arezzo, principal marca em vendas, alcançou R\$ 155,3 milhões em receita bruta no 2T12, crescimento de 23,4% ante 2T11, representando 62,4% das vendas domésticas. A intensificação na criação de novos modelos de sapatos contribuiu para o resultado do período, com destaque aos *sneakers* e sua grande repercussão na mídia.

A Schutz apresentou crescimento de 62,7% no 2T12, na comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo receita bruta de R\$ 81,9 milhões, representando 32,9% das vendas domésticas. A reinauguração da principal loja *flagship* da marca, na Rua Oscar Freire, em novo formato com 280 m² de área de vendas, dos quais 64 m² dedicados a venda de não-calçados, fortalece o desenvolvimento de novas categorias de produtos. A reabertura da loja no Shopping Iguatemi em São Paulo, com 110m² de área, também trouxe grande impacto de vendas e *branding*.

A Anacapri continuou em processo de consolidação do seu desenvolvimento. Sua presença na Feira Franca em junho de 2012 foi muito bem sucedida, confirmando sua consistência junto ao canal multimarca brasileiro. A operação de varejo também continua apresentando resultados positivos e crescentes.

A Alexandre Birman é a principal marca brasileira de calçados dentro das cadeias internacionais de varejo. E pensando em fortalecer sua presença fora do Brasil, onde ocorre maior parte das vendas, tomou-se a decisão de sediar a marca em Nova York, EUA, para onde, as funções comerciais, de marketing e relações públicas serão transferidas.

Receita bruta por marca - 2T12*



Mercado doméstico*

Canais

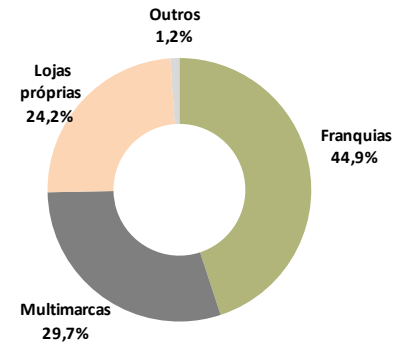
Franquias

Em 30 de junho de 2012, a Arezzo&Co contava com 301 franquias. Este é o canal de vendas mais relevante para o grupo e representou 44,9% das vendas domésticas no 2T12.

As vendas de Sell-in, ou seja, aquelas feitas pela Arezzo&Co aos seus Franqueados, tiveram uma expansão nas mesmas Franquias (SSS - Franquias) de 14,5% no 2T12 quando comparado com o 2T11. Em virtude do calendário da coleção de inverno ter sido mais longo que 2011 em 2 semanas, as vendas de Sell-In foram impactadas positivamente no 2T12.

O canal teve bom desempenho nesse trimestre, especialmente se levado em conta a forte base de comparação do ano anterior. Em 2T11, o SSS Sell-In apresentou crescimento de 24,2%.

Receita bruta por canal - 2T12*



Mercado doméstico*

Lojas Próprias

O canal de Lojas Próprias responde por 24,2% das vendas domésticas da Arezzo&Co. São 50 Lojas Próprias, sendo 19 da marca Arezzo, 22 da marca Schutz, 8 da marca Anacapri e uma loja da marca Alexandre Birman. Do total de lojas, 39 estão localizadas em São Paulo e no Rio de Janeiro.

As vendas nas mesmas Lojas Próprias (SSS – Lojas Próprias) tiveram um crescimento de 11,2% no 2T12 quando comparado ao 2T11, impulsionado principalmente pelo aumento do volume de produtos vendidos.

O desempenho das vendas nas mesmas lojas é reflexo dos bons resultados em todas as praças de atuação da Arezzo&Co, assim como das decisões acertadas de mix de produto e giro do estoque na coleção de inverno. Vale destacar que devido às diversas reformas com as ampliações e recentes inaugurações, a marca Schutz tem representado apenas uma pequena parte da base de lojas avaliada pela métrica de SSS.

O aumento expressivo de 89,3% no 2T12 quando comparado com o 2T11 nas vendas do canal de Lojas Próprias também é reflexo das 19 aberturas nos últimos 12 meses assim como de 6 reformas seguidas de expansão de área de vendas.

Histórico - Lojas Franqueadas e Próprias ¹	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12
Área de venda - Total (m²)	17.554	17.953	19.280	21.366	21.629	22.625
Área de venda - franquia (m ²)	14.587	14.835	15.466	16.680	16.875	17.518
Área de venda - lojas próprias ² (m ²)	2.967	3.118	3.814	4.686	4.754	5.107
Número de Lojas Total	296	300	311	334	338	351
Número de franquias	267	269	275	289	292	301
Arezzo	266	268	273	288	290	295
Schutz	1	1	2	1	2	6
Número de lojas próprias	29	31	36	45	46	50
Arezzo	13	14	17	19	18	19
Schutz	10	10	12	17	19	22
Alexandre Birman	1	1	1	1	1	1
Anacapri	5	6	6	8	8	8

1- Mercado doméstico

2- Inclui 5 lojas do tipo Outlets cuja área total é de 1.334 m²

Multimarcas

Em junho apresentamos as marcas Arezzo, Schutz e Anacapri na Feira Franca 2012, evento setorial no qual são apresentadas as coleções de verão das principais marcas brasileiras. Em conjunto com a Feira Couromoda (produtos de inverno), que ocorre no início de cada ano, concentra importante parte das vendas anuais da indústria de calçados e acessórios ao canal multimarca. O crescimento de 22,6% no 2T12 e de 20,4% no 1S12 ante o mesmo período do ano anterior foi alcançado pelo aumento do número de lojistas especialmente em praças não cobertas pelas lojas monomarca.

A marca Schutz, que representa a maior parte das vendas da Arezzo&Co no canal continua apresentando forte crescimento em virtude do alinhamento feito entre os canais de Lojas Próprias e Franquias junto ao canal de Multimarcas. Em alguns casos, 2 canais coexistem dentro de um mesmo shopping center de maneira saudável. Apesar disso, com o desenvolvimento do canal de lojas monomarca em todo país, espera-se que haja uma redução na capacidade de crescimento da Schutz em lojas multimarca, consequentemente impactando o crescimento consolidado da Arezzo&Co para o canal.

No 2T12, quando são vendidos principalmente os produtos da coleção de inverno, as 4 marcas do Grupo foram distribuídas através de 2.224 lojas em todo Brasil ante 1.612 lojas no 2T11.

Principais indicadores financeiros	2T11	2T12	Cresc. ou spread (%)	1S11	1S12	Cresc. ou spread (%)
Receita líquida	152.240	199.468	31,0%	290.835	360.829	24,1%
(-) CMV	(86.532)	(109.533)	26,6%	(168.682)	(203.721)	20,8%
Lucro bruto	65.708	89.935	36,9%	122.153	157.108	28,6%
<i>Margem bruta</i>	43,2%	45,1%	1,9 p.p.	42,0%	43,5%	1,5 p.p.
(-) SG&A	(38.380)	(57.050)	48,6%	(74.969)	(110.972)	48,0%
<i>% da Receita</i>	25,2%	28,6%	3,4 p.p.	25,8%	30,8%	5,0 p.p.
(-) Despesa comercial	(26.085)	(40.895)	56,8%	(51.250)	(75.152)	46,6%
(-) Lojas Próprias	(10.163)	(18.543)	82,5%	(19.647)	(34.042)	73,3%
(-) Venda, logística e suprimentos	(15.922)	(22.352)	40,4%	(31.603)	(41.110)	30,1%
(-) Despesa Geral e Administrativa	(11.397)	(14.209)	24,7%	(22.300)	(25.808)	15,7%
(-) Outras (despesas) e receitas ¹	63	(197)	n/a	421	(6.846)	n/a
(-) Depreciação e amortização	(961)	(1.749)	82,0%	(1.840)	(3.166)	72,1%
EBITDA	28.289	34.634	22,4%	49.024	49.302	0,6%
<i>Margem Ebitda</i>	18,6%	17,4%	-1,2 p.p.	16,9%	13,7%	-3,2 p.p.
Lucro Líquido	24.039	25.763	7,2%	38.767	36.615	-5,6%
<i>Margem Líquida</i>	15,8%	12,9%	-2,9 p.p.	13,3%	10,1%	-3,2 p.p.
Capital de giro ² - % da receita	20,9%	21,8%	0,9 p.p.	20,9%	21,8%	0,9 p.p.
Capital empregado ³ - % da receita	24,5%	29,4%	4,9 p.p.	24,5%	29,4%	4,9 p.p.
Dívida total	32.276	51.117	58,4%	32.276	51.117	n/a
Dívida líquida	(167.063)	(154.702)	-7,4%	(167.063)	(154.702)	n/a
Dívida líquida/EBITDA UDM	-1,6 X	-1,3 X	n/a	-1,6 X	-1,3 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 ateliês 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.

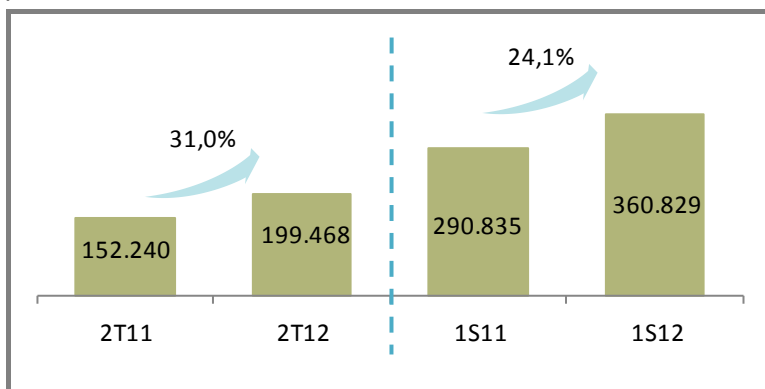
3 - Capital Empregado: Capital de Giro somado Ativo Permanente e Outros Ativos de Longo Prazo descontando Imposto de renda e contribuição social diferido.

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 da Companhia atingiu R\$ 199,5 milhões neste trimestre, crescimento de 31,0% com relação aos R\$ 152,2 milhões obtidos no 2T11. Dentre os principais fatores que levaram a este crescimento estão:

- Expansão da área de vendas: 26,0% quando comparado ao 2T11;
- Abertura de 19 Lojas Próprias nos últimos 12 meses somada à ampliação de 6 lojas próprias no mesmo período;
- Aumento da produtividade das lojas, conceito de Vendas nas Mesmas Lojas (SSS): Franquias (14,5%) e Lojas Próprias (11,2%);
- Crescimento das vendas no canal Multimarca.



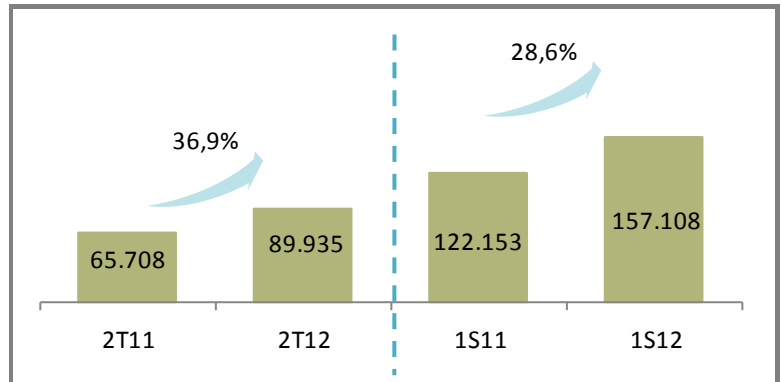
No primeiro semestre de 2012 a receita líquida alcançou R\$ 360,8 milhões, crescimento de 24,1% ante igual período do ano anterior.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto do 2T12 apresentou um crescimento de 36,9% com relação ao 2T11, totalizando R\$ 89,9 milhões, com uma margem bruta de 45,1%.

O aumento do Lucro Bruto deve-se, em especial, ao aumento da receita do trimestre em 31,0%.

A melhora da margem bruta em 1,9 pontos percentuais é reflexo, principalmente, do aumento do canal de Lojas Próprias (com margens superiores). Apesar do aumento da margem, não houve alteração significativa na política de preços, portanto, não houve variação dos níveis de margem bruta por canal.



O Lucro Bruto do primeiro semestre de 2012 alcançou R\$ 157,1 milhões, crescimento de 28,6% com relação ao resultado do primeiro semestre do ano anterior. A margem bruta deste semestre foi de 43,5%, 1,5 pontos percentuais superiores à margem alcançada do mesmo período de 2011.

SG&A

Despesas Comerciais

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

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

No 2T12 houve uma expansão de 56,8% das Despesas Comerciais quando comparada ao 2T11, alcançando R\$ 40,9 milhões neste trimestre ante R\$ 26,1 milhões no mesmo período do ano anterior. Este aumento deve-se especialmente às maiores despesas com lojas, que somaram R\$ 18,5 milhões no 2T12, um aumento de 82,5% ante o mesmo trimestre do ano anterior, período em que o crescimento das vendas do canal de lojas próprias foi de 89,3%. As despesas pré-operacionais da abertura de 4 Lojas Próprias e expansão de área de venda de mais 2 lojas no 2T12 também colaborou para esse aumento.

As despesas com venda, logística e suprimentos totalizaram R\$ 22,4 milhões, alta de 40,4% na comparação com o 2T11, refletindo a continuidade da estruturação das áreas comerciais das marcas Schutz e Anacapri ao longo do 2S11 e 1S12.

No primeiro semestre deste ano, as Despesas Comerciais somaram R\$ 75,2 milhões, crescimento de 46,6% com relação ao mesmo período de 2011. As despesas com lojas próprias aumentaram 73,3% na comparação com o 1S11, atingindo R\$ 34,0 milhões, enquanto as despesas com vendas, logística e suprimento somaram R\$ 41,1 milhões, aumento de 30,1% com relação ao mesmo semestre do ano anterior.

Despesas Gerais e Administrativas

No 2T12, as Despesas Gerais e Administrativas somaram R\$ 14,2 milhões ante R\$ 11,4 milhões no mesmo trimestre do ano passado, aumento de 24,7%. Esse aumento decorre principalmente do aumento dos gastos com Pesquisa & Desenvolvimento, quando foi intensificada a criação de novos produtos e categorias.

As Despesas Gerais e Administrativas atingiram R\$ 25,8 milhões no primeiro semestre de 2012, uma alta de 15,7% na comparação com o primeiro semestre do ano anterior.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

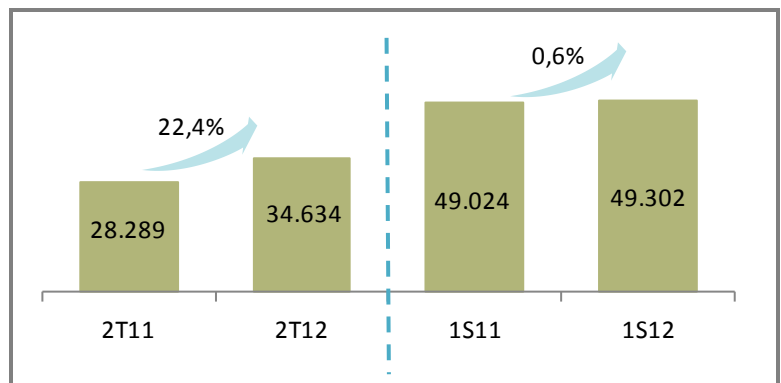
No 2T12, a Companhia somou R\$ 197 mil de Outras Despesas Operacionais ante uma receita de R\$ 63 mil no 2T11, uma alta de R\$ 260 mil na comparação com o mesmo período do ano anterior.

No 1S12, as Outras Despesas Operacionais somaram R\$ 6,8 milhões, uma variação negativa de R\$ 7,3 milhões. Essa variação decorre principalmente pelo encerramento de um contrato com seu agente de fornecimento, resultando em uma despesa não-recorrente de R\$ 8,0 milhões. O acordo de encerramento impõe cláusula de não-competição de 5 anos. Além disso, esse gasto deve ser compensado em até 3 anos com redução de despesas, resultado de um novo contrato com empresa de mesma capacidade técnica e com melhores termos negociais.

EBITDA e Margem EBITDA (%)

O EBITDA da Companhia cresceu 22,4% no 2T12 ante o 2T11, totalizando R\$ 34,6 milhões. A Margem EBITDA do 2T12 foi de 17,4%. Os principais fatores que impactaram o EBITDA neste trimestre foram:

- i) Aumento da Receita Líquida em 31,0%;
- ii) Expansão da Margem Bruta em 1,9 pontos percentuais.
- iii) Aumento do SG&A em 48,6%



No primeiro semestre de 2012, a Arezzo&Co gerou R\$ 49,3 milhões de EBITDA, praticamente em linha com o primeiro semestre de 2011, e obteve margem de 13,7%, inferior em 3,2 pontos percentuais à margem obtida no mesmo período do ano anterior.

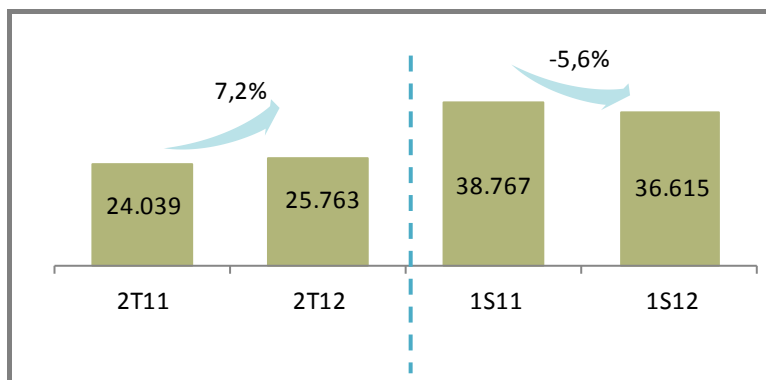
Reconciliação do Ebitda	2T11	2T12	1S11	1S12
Lucro líquido	24.039	25.763	38.767	36.615
(-) Imposto de renda e contribuição social	-6.306	-7.932	-12.899	-12.716
(-) Resultado financeiro	3.017	810	4.482	3.195
(-) Depreciação e amortização	-961	-1.749	-1.840	-3.166
Ebitda	28.289	34.634	49.024	49.302

Excluindo o impacto da despesa não-recorrente do 1T12, o EBITDA do 1S12 da Companhia teria crescido 16,9% e seria de R\$ 57,3 milhões, com margem de 15,9%.

Lucro Líquido e Margem Líquida (%)

A Companhia manteve uma boa conversão de EBITDA, margem de 17,4% no 2T12, para Lucro Líquido, margem de 12,9% em 2T12, um reflexo do reduzido emprego de capital em ativo imobilizado, e consequentemente, da baixa depreciação. Também contribuíram para o resultado a distribuição de JCP de R\$ 11,3 milhões.

O Lucro Líquido do 2T12 somou R\$ 25,8 milhões ante R\$ 24,0 milhões no 2T11, um aumento de 7,2% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.



O Lucro Líquido do 1S12 somou R\$ 36,6 milhões ante R\$ 38,8 milhões, uma redução de 5,6% na comparação com o mesmo semestre do ano anterior. Excluindo o impacto da despesa não-recorrente do 1T12, o Lucro Líquido do 1S12 da Companhia teria crescido 8,1% e seria de R\$ 41,9 milhões, com margem de 11,6%.

Geração de Caixa Operacional

No 2T12, a geração de caixa operacional da Companhia foi de R\$ 37,9 milhões. A Companhia manteve sua sólida geração de caixa operacional no trimestre. Houve pequeno alongamento no saldo de Contas a Receber em função da maior relevância do canal de Lojas Próprias no mix de vendas.

Geração de caixa operacional	2T11	2T12	Variação	1S11	1S12	Variação
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	30.345	33.695	3.350	51.666	49.331	(2.335)
Depreciações e amortizações	961	1.749	788	1.840	3.166	1.326
Outros	(4.395)	(1.518)	2.877	(6.263)	(5.647)	616
Decréscimo (acrécimo) de ativos / passivos circulantes	22.815	16.544	(6.271)	10.747	26.519	15.772
Contas a receber de clientes	42.262	22.801	(19.461)	23.896	28.795	4.899
Estoques	(3.114)	(108)	3.006	(18.837)	(8.687)	10.150
Fornecedores	(13.629)	(12.798)	831	8.528	6.042	(2.486)
Variação de outros ativos e passivos circulantes	(2.704)	6.649	9.353	(2.840)	369	3.209
Variação de outros ativos e passivos não circulantes	(908)	(928)	(21)	(1.171)	(1.628)	(457)
Pagamento de Imposto de renda e contribuição social	(5.974)	(11.652)	(5.678)	(8.340)	(11.652)	(3.312)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	42.844	37.890	(4.955)	48.479	60.089	11.610

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.

Na comparação do 2T12 com 2T11, o Capex aumentou significativamente, por conta da abertura de Lojas Próprias assim como expansão da área de venda de lojas antigas. No período foram abertas 4 Lojas Próprias, ampliadas 2, além de outras 6 obras e reformas terem sido iniciadas para aberturas futuras.

Além disso, os investimentos corporativos tiveram aumento por conta da reforma de modernização e adequação do edifício que foi locado para a instalação da nova sede da Companhia em Campo Bom, RS. O novo espaço passou a reunir toda estrutura de Pesquisa e Desenvolvimento de produtos além de diversos departamentos da Arezzo&Co em apenas um endereço, trazendo sinergias de back office e agilidade operacional.

Sumário de Investimentos	2T11	2T12	Cresc. (%)	1S11	1S12	Cresc. (%)
Capex - total	3.578	14.462	304,2%	7.316	31.799	334,7%
Lojas - expansão e reformas	2.133	7.415	247,6%	4.339	20.993	383,8%
Corporativo	1.213	6.775	458,5%	2.526	10.328	308,9%
Outros	232	272	17,2%	451	478	6,0%

Posição de Caixa e Endividamento

A Companhia encerrou o 2T12 com R\$ 154,7 milhões de caixa líquido. A política de endividamento se manteve conservadora, apresentando como principais características:

- Endividamento total de R\$ 51,1 milhões no 2T12 ante R\$ 30,8 milhões no 1T12;
- Endividamento de Longo Prazo de 50,0% no 2T12 ante 54,4% no 1T12;
- O custo médio ponderado da dívida total da Companhia no 2T12 se mantém bastante reduzido.

Posição de caixa e endividamento	2T11	1T12	2T12
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	199.339	166.741	205.819
Dívida total	32.276	30.844	51.117
Curto prazo	12.547	14.059	25.548
<i>Como % da Dívida total</i>	38,9%	45,6%	50,0%
Longo prazo	19.729	16.785	25.569
<i>Como % da Dívida total</i>	61,1%	54,4%	50,0%
Dívida líquida	(167.063)	(135.897)	(154.702)

Durante o 2T12, foi aprovada uma nova linha de crédito junto ao FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) de R\$27,4 milhões, dos quais R\$9,8 milhões já foram recebidos pela Arezzo&Co. Esse é um contrato de longo prazo com um custo de 5,25% ao ano.

ROIC (Retorno sobre o Capital Investido)

Em linha com o direcionamento estratégico da Companhia, os níveis de investimento em Capital empregado no ano de 2012 estão superiores aos do ano anterior, especialmente devido as aberturas de Lojas Próprias.

Como reflexo do aumento do capital investido na operação, o Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) foi de 35,8% no 2T12 ante 48,4% no 2T11, queda de 12,6 pontos percentuais.

Excluindo o impacto da despesa não-recorrente do 1T12, o ROIC do 2T12 da Companhia teria sido de 38,2%, queda de 10,2 pontos percentuais.

Resultado Operacional	2T10	2T11	2T12	Cresc. (%)
EBIT (UDM)	77.119	100.857	112.623	11,7%
(+) IR e CS (UDM)	(13.238)	(26.889)	(33.656)	25,2%
NOPLAT	63.881	73.968	78.967	6,8%
Capital de Giro ¹	90.844	130.740	163.354	24,9%
Ativo Permanente	28.740	41.332	89.372	116,2%
Outros Ativos de Longo Prazo ²	5.622	8.353	7.430	-11,0%
Capital empregado	125.206	180.425	260.156	44,2%
Média do capital empregado³		152.816	220.291	44,2%
ROIC⁴		48,4%	35,8%	-12,6 p.p.

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: Noplat dos últimos 12 meses dividido pelo capital empregado médio

Balanco Patrimonial – IFRS

Ativo	2T11	1T12	2T12
Ativo circulante	389.423	426.413	441.382
Caixa e equivalentes de caixa	3.261	6.213	4.799
Aplicações financeiras	196.078	160.528	201.020
Contas a receber de clientes	108.576	173.595	150.687
Estoques	67.699	66.099	65.718
Impostos a recuperar	6.196	9.734	7.393
Outros créditos	7.613	10.244	11.765
Ativo não circulante	63.117	94.836	105.507
Realizável a longo Prazo	21.785	17.896	16.135
Aplicações financeiras	66	88	98
Impostos a recuperar	3.170	350	360
Imposto de renda e contribuição social diferidos	13.432	10.473	8.705
Outros créditos	5.117	6.985	6.972
Imobilizado	22.904	37.627	47.693
Intangível	18.428	39.313	41.679
Total do ativo	452.540	521.249	546.889
Passivo	2T11	1T12	2T12
Passivo circulante	79.068	103.212	107.458
Empréstimos e financiamentos	12.547	14.059	25.548
Fornecedores	37.272	56.126	43.328
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	7.177	6.117	9.701
Outras obrigações	22.072	26.910	28.881
Passivo não circulante	26.365	23.138	29.984
Empréstimos e financiamentos	19.729	16.785	25.569
Partes relacionadas	762	879	975
Outras obrigações	5.874	5.474	3.440
Patrimônio líquido	347.107	394.899	409.447
Capital social	40.917	105.917	105.917
Reserva de capital	238.086	172.723	172.830
Reservas de lucros	37.779	105.407	105.407
Resultado do exercício	30.325	10.852	25.293
Total do passivo e patrimônio líquido	452.540	521.249	546.889

Demonstrativo de Resultados – IFRS

DRE - IFRS	2T11	2T12	Cresc. (%)	1S11	1S12	Cresc. (%)
Receita operacional líquida	152.240	199.468	31,0%	290.835	360.829	24,1%
Custo dos produtos vendidos	(86.532)	(109.533)	26,6%	(168.682)	(203.721)	20,8%
Lucro bruto	65.708	89.935	36,9%	122.153	157.108	28,6%
Receitas (despesas) operacionais:	(38.380)	(57.050)	48,6%	(74.969)	(110.972)	48,0%
Comerciais	(26.476)	(41.811)	57,9%	(52.000)	(76.818)	47,7%
Administrativas e gerais	(11.967)	(15.042)	25,7%	(23.390)	(27.308)	16,8%
Outras receitas operacionais, líquidas	63	(197)	n/a	421	(6.846)	n/a
Lucro antes do resultado financeiro	27.328	32.885	20,3%	47.184	46.136	-2,2%
Resultado Financeiro	3.017	810	-73,2%	4.482	3.195	-28,7%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	30.345	33.695	11,0%	51.666	49.331	-4,5%
Imposto de renda e contribuição social	(6.306)	(7.932)	25,8%	(12.899)	(12.716)	-1,4%
Corrente	(5.298)	(6.164)	16,3%	(7.265)	(11.409)	57,0%
Diferido	(1.008)	(1.768)	75,4%	(5.634)	(1.307)	-76,8%
Lucro líquido do exercício	24.039	25.763	7,2%	38.767	36.615	-5,6%
Lucro por ação (R\$ / Ação)	0,2715	0,2910	7,2%	0,4473	0,4135	-7,5%

Demonstrativos de Fluxo de Caixa – IFRS

Fluxo de Caixa - IFRS	2T11	2T12	1S11	1S12
Das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	30.345	33.695	51.666	49.331
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades	(3.434)	231	(4.423)	(2.481)
Depreciações e amortizações	961	1.749	1.840	3.166
Rendimento de aplicação financeira	(3.794)	(2.743)	(6.885)	(6.604)
Juros e variação cambial	398	1.336	987	814
Outros	(999)	(111)	(365)	143
Decréscimo (acrécimo) em ativos	41.744	23.523	5.095	22.198
Contas a receber de clientes	42.262	22.801	23.896	28.795
Estoques	(3.114)	(108)	(18.837)	(8.687)
Impostos a recuperar	3.297	2.331	2.426	2.796
Variação de outros ativos circulantes	701	(1.378)	(658)	(65)
Depósitos judiciais	(1.402)	(123)	(1.732)	(641)
(Decréscimo) acréscimo em passivos	(19.837)	(7.907)	4.481	2.693
Fornecedores	(13.629)	(12.798)	8.528	6.042
Obrigações trabalhistas	(3.670)	4.100	(2.613)	1.269
Obrigações fiscais e sociais	(2.165)	1.268	(1.960)	(4.347)
Variação de outras obrigações	(373)	(477)	526	(271)
Pagamento de Imposto de renda e contribuição social	(5.974)	(11.652)	(8.340)	(11.652)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	42.844	37.890	48.479	60.089
Das atividades de investimento				
Aquisições de imobilizado e intangível	(3.578)	(14.462)	(7.316)	(31.799)
Aplicações financeiras	(56.500)	(107.781)	(248.693)	(177.201)
Resgate de aplicações financeiras	44.732	70.022	64.532	140.793
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(15.346)	(52.221)	(191.477)	(68.207)
Das atividades de financiamento com terceiros				
Captações	2.868	26.175	6.804	26.175
Pagamentos de empréstimos	(4.575)	(7.238)	(22.283)	(14.531)
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com terceiros	(1.707)	18.937	(15.479)	11.644
Das atividades de financiamento com acionistas				
Distribuição de lucros	(28.025)	(6.116)	(28.025)	(14.325)
Créditos (débitos) com sócios	(1.314)	96	(250)	70
Emissão de Ações	-	-	195.588	-
Custos de transação para emissão de ações	-	-	(13.579)	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com acionistas	(29.339)	(6.020)	153.734	(14.255)
Aumento (redução) das disponibilidades	(3.548)	(1.414)	(4.743)	(10.729)
Disponibilidades				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	6.809	6.213	8.004	15.528
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	3.261	4.799	3.261	4.799
Aumento (redução) das disponibilidades	(3.548)	(1.414)	(4.743)	(10.729)

Aviso importante

Informações contidas neste documento podem incluir considerações futuras e refletem a percepção atual e perspectivas da diretoria sobre a evolução do ambiente macro-econômico, 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.