

Divulgação de Resultados – 3T12

AREZZO
&CO

AREZZO
SCHUTZ

Alexandre Birman

ANACAPRI

Divulgação de Resultados – 3T12

AREZZO

SCHUTZ


Alexandre Birman


ANACAPRI


Belo Horizonte, 31 de outubro de 2012. A Arezzo&Co (BM&FBOVSPA: ARZZ3), líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil, divulga os resultados do 3º 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 (3T11), exceto quando estiver indicado de outra forma.

Cotação ARZZ3 em 30.10.12:

R\$35,95

Valor de mercado em 30.10.12:

R\$ 3.184,7 milhões

Teleconferência de resultados:

Com tradução simultânea

Quinta-feira, 01 de novembro de 2012
11h00 (horário de Brasília)

Telefones para conexão:

Participantes que ligam do Brasil:
(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 30,6% da
Receita Líquida e abertura de 18 lojas no
3T12

DESTAQUES

- A Receita Líquida do 3T12 alcançou R\$ 246,7 milhões, crescimento de 30,6% sobre o 3T11;
- A Margem Bruta da Companhia atingiu 43,4% no 3T12, 1,6 pontos percentuais superiores a margem do 3T11;
- O EBITDA do 3T12 somou R\$ 42,7 milhões, crescimento de 20,0% sobre o 3T11, uma margem de 17,3%;
- O Lucro Líquido do 3T12 foi de R\$ 28,6 milhões, um incremento de 10,2% quando comparado ao mesmo período do ano anterior;
- No 3T12, a Arezzo&Co ampliou a sua rede de lojas com a abertura de 18 pontos de venda, sendo 5 franquias da marca Arezzo, 12 lojas da marca Schutz (10 franquias e 2 próprias) e 1 loja própria da marca Alexandre Birman.

Resumo do Resultado	3T11	3T12	Cresc. ou spread (%)	9M11	9M12	Cresc. ou spread (%)
Receita Líquida	188.901	246.655	30,6%	479.736	607.484	26,6%
Lucro Bruto	78.925	107.049	35,6%	201.078	264.157	31,4%
Margem Bruta	41,8%	43,4%	1,6 p.p.	41,9%	43,5%	1,6 p.p.
Ebitda ¹	35.535	42.656	20,0%	84.559	91.958	8,8%
Margem Ebitda ¹	18,8%	17,3%	-1,5 p.p.	17,6%	15,1%	-2,5 p.p.
Lucro Líquido	25.945	28.586	10,2%	64.712	65.201	0,8%
Margem Líquida	13,7%	11,6%	-2,1 p.p.	13,5%	10,7%	-2,8 p.p.
Indicadores Operacionais	3T11	3T12	Cresc. ou spread (%)	9M11	9M12	Cresc. ou spread (%)
Número de pares vendidos ('000)	2.213	2.650	19,7%	5.206	6.270	20,4%
Número de bolsas vendidas ('000)	129	134	3,9%	312	364	16,7%
Número de funcionários	1.746	2.105	20,6%	1.746	2.105	20,6%
Número de lojas	311	368	18,3%	311	368	18,3%
Lojas próprias	36	52	44,4%	36	52	44,4%
Franquias	275	316	14,9%	275	316	14,9%
Outsourcing (como % da produção total)	87,6%	88,9%	1,3 p.p.	85,4%	87,0%	1,6 p.p.
SSS ² (franquias - sell-in)	11,6%	14,2%		15,6%	11,9%	
SSS ² (lojas próprias - sell-out)	0,4%	6,8%		9,6%	9,9%	

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	3T11	Part %	3T12	Part %	Cresc. %	9M11	Part %	9M12	Part %	Cresc. %
Receita Bruta Total	238.461	100,0%	314.125	100,0%	31,7%	606.819	100,0%	781.680	100,0%	28,8%
Mercado externo	11.549	4,8%	12.677	4,0%	9,8%	31.281	5,2%	29.919	3,8%	-4,4%
Mercado interno	226.912	95,2%	301.448	96,0%	32,8%	575.538	94,8%	751.761	96,2%	30,6%
Por marca										
Arezzo	159.222	70,2%	188.122	62,4%	18,2%	399.512	69,4%	473.681	63,0%	18,6%
Schutz	59.311	26,1%	99.324	32,9%	67,5%	155.822	27,1%	244.317	32,5%	56,8%
Outras marcas ¹	8.379	3,7%	14.002	4,7%	67,1%	20.204	3,5%	33.763	4,5%	67,1%
Por canal										
Franquias	120.976	53,3%	151.135	50,1%	24,9%	300.356	52,2%	360.480	48,0%	20,0%
Multimarcas	69.248	30,5%	83.184	27,6%	20,1%	177.056	30,8%	212.939	28,3%	20,3%
Lojas próprias ²	34.647	15,3%	62.978	20,9%	81,8%	93.331	16,2%	167.668	22,3%	79,6%
Outros ³	2.041	0,9%	4.151	1,4%	103,4%	4.795	0,8%	10.674	1,4%	122,6%

- (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, Multimarcas e *Web Commerce*, presente em todos estados do país. Os produtos também são comercializados internacionalmente através de diversos canais: Loja Própria, Franquia, Loja Multimarca e 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 estão em liquidação dos produtos de inverno e começam a oferecer um *preview* da coleção de verão. O início de agosto marca a virada de coleção, quando todas as vitrines das lojas passam a ser compostas apenas pela coleção de verão.

A Companhia adicionou, até o terceiro trimestre deste ano, 2.578m² de área de vendas, dos quais 344m² são resultado da ampliação de lojas já existentes.

A Arezzo, principal marca em vendas do grupo, alcançou R\$ 188,1 milhões em receita bruta no 3T12, um crescimento de 18,2% em relação ao 3T11, representando 62,4% das vendas domésticas. Ao longo de 2012, a marca vem realizando trabalho interno de avaliação do modelo de negócios buscando crescimento sustentável e melhoria operacional. Em especial, a realização de pesquisas de mercado, trouxe maior compreensão do posicionamento da marca perante as clientes e das demandas de produtos e categorias.

A Schutz apresentou crescimento de 67,5% no 3T12, em comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo receita bruta de R\$ 99,3 milhões, representando 32,9% das vendas domésticas. O trimestre foi marcado pela entrada da marca Schutz de forma mais intensa no canal de franquias com 10 aberturas no período, todas já dentro do novo projeto arquitetônico da marca. Além disso, em setembro de 2012, foi aberta uma loja piloto da marca em Nova Iorque (EUA), primeira loja própria do Grupo fora do Brasil.

A Anacapri continua com foco no aprimoramento de seus produtos, assim como no desenvolvimento do *branding* da marca. Nesse trimestre, a parceria com uma marca de *fast fashion* brasileira trouxe grande exposição junto à mídia de moda especializada. A estratégia da marca passa a se ancorar cada vez mais nas parcerias associadas a um forte trabalho com as mídias sociais.

A marca Alexandre Birman passa a ser sediada em Nova Iorque, EUA, no 3T12, com o objetivo de fortalecer sua presença junto às lojas de departamento e multimarca internacionais. Ainda neste trimestre, foi inaugurada a segunda loja própria da marca em São Paulo, com intuito de fortalecer o *branding* no mercado brasileiro.

Canais

Franquias

O canal de franquias se fortalece com a intensificação da marca Schutz, principalmente no 3T12. Em 30 de setembro de 2012, a Arezzo&Co contava com 316 franquias, sendo 300 da marca Arezzo e 16 da marca Schutz. Este é o canal de vendas mais relevante para o grupo e representou 50,1% das vendas domésticas no 3T12.

As vendas de Sell-in, ou seja, aquelas feitas pela Arezzo&Co aos seus franqueados, tiveram uma expansão nas mesmas Franquias (SSS - Franquias) de 14,2% no 3T12 quando comparado com o 3T11.

Lojas Próprias

O canal de Lojas Próprias teve crescimento de 81,8% no 3T12 e passou a responder por 20,9% das vendas domésticas da Arezzo&Co. O resultado consolidado das Lojas Próprias no período foi impactado principalmente pelo crescimento da rede da marca Schutz cujo, o número de lojas dobrou de 12 para 24 nos últimos 12 meses. Em setembro de 2012, apenas 3 lojas estavam no antigo formato arquitetônico, as demais lojas foram reformadas e abertas, principalmente no ano de 2012. Conseqüentemente, a base de mesmas lojas analisada pelo indicador de SSS tem baixa representatividade da marca Schutz. As vendas nas mesmas Lojas Próprias (SSS – Lojas Próprias) tiveram um crescimento de 6,8% no 3T12 quando comparado ao 3T11.

Histórico - Lojas Franqueadas e Próprias ¹	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12
Área de venda - Total (m²)	17.554	17.953	19.280	21.366	21.629	22.625	23.944
Área de venda - franquia (m²)	14.587	14.835	15.466	16.680	16.875	17.518	18.638
Área de venda - lojas próprias ² (m²)	2.967	3.118	3.814	4.686	4.754	5.107	5.306
Número de Lojas Total	296	300	311	334	338	351	368
Número de franquias	267	269	275	289	292	301	316
Arezzo	266	268	273	288	290	295	300
Schutz	1	1	2	1	2	6	16
Número de lojas próprias	29	31	36	45	46	50	52
Arezzo	13	14	17	19	18	19	19
Schutz	10	10	12	17	19	22	24
Alexandre Birman	1	1	1	1	1	1	2
Anacapri	5	6	6	8	8	8	7

1. Mercado doméstico

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

Multimarcas

O canal de Multimarcas continua crescendo de maneira sustentável entre todas as marcas da Arezzo&Co. No 3T12, o faturamento do canal cresceu 20,1% ante o mesmo período do ano anterior ancorado principalmente em uma estratégia de ampliação do número de cidades e regiões atendidas.

Em virtude do maior foco em capilarização em todo Brasil, as 4 marcas do Grupo passaram a ser distribuídas através de 2.329 lojas, crescimento de 30,6% ante o mesmo período de 2011.

Principais Indicadores Financeiros

Principais indicadores financeiros	3T11	3T12	Cresc. ou spread (%)	9M11	9M12	Cresc. ou spread (%)
Receita líquida	188.901	246.655	30,6%	479.736	607.484	26,6%
(-) CMV	(109.976)	(139.606)	26,9%	(278.658)	(343.327)	23,2%
Lucro bruto	78.925	107.049	35,6%	201.078	264.157	31,4%
<i>Margem bruta</i>	41,8%	43,4%	1,6 p.p.	41,9%	43,5%	1,6 p.p.
(-) SG&A	(44.440)	(66.436)	49,5%	(119.409)	(177.408)	48,6%
<i>% da Receita</i>	23,5%	26,9%	3,4 p.p.	24,9%	29,2%	4,3 p.p.
(-) Despesa comercial	(31.756)	(48.631)	53,1%	(83.006)	(123.783)	49,1%
(-) Lojas Próprias	(10.898)	(20.092)	84,4%	(30.544)	(54.134)	77,2%
(-) Venda, logística e suprimentos	(20.858)	(28.539)	36,8%	(52.462)	(69.649)	32,8%
(-) Despesa Geral e Administrativa	(11.871)	(15.303)	28,9%	(34.171)	(41.111)	20,3%
(-) Outras (despesas) e receitas ¹	237	(459)	n/a	658	(7.305)	n/a
(-) Depreciação e amortização	(1.050)	(2.043)	94,6%	(2.890)	(5.209)	80,2%
EBITDA	35.535	42.656	20,0%	84.559	91.958	8,8%
<i>Margem Ebitda</i>	18,8%	17,3%	-1,5 p.p.	17,6%	15,1%	-2,5 p.p.
Lucro Líquido	25.945	28.586	10,2%	64.712	65.201	0,8%
<i>Margem Líquida</i>	13,7%	11,6%	-2,1 p.p.	13,5%	10,7%	-2,8 p.p.
Capital de giro ² - % da receita	25,0%	24,3%	-0,7 p.p.	25,0%	24,3%	-0,7 p.p.
Capital empregado ³ - % da receita	27,9%	32,8%	4,9 p.p.	27,9%	32,8%	4,9 p.p.
Dívida total	35.065	55.199	57,4%	35.065	55.199	n/a
Dívida líquida ⁴	(143.934)	(120.406)	-16,3%	(143.934)	(120.406)	n/a
Dívida líquida/EBITDA UDM	-1,2 X	-1,0 X	n/a	-1,2 X	-1,0 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 ateliêres 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.

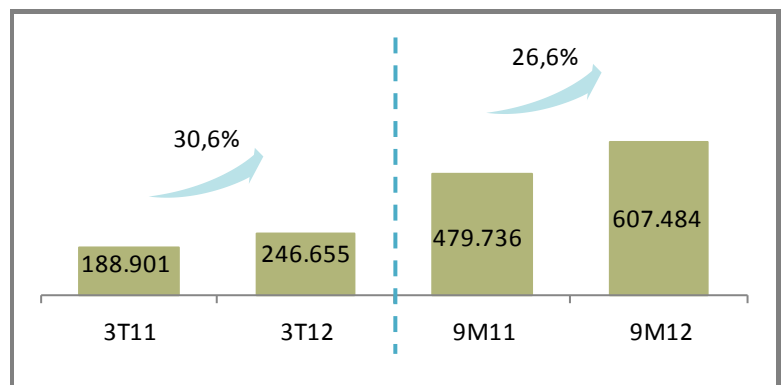
4 - Dívida Líquida é equivalente à posição total de endividamento oneroso ao final de um período subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto prazo.

Receita Líquida

A receita da Companhia atingiu R\$ 246,7 milhões neste trimestre, crescimento de 30,6% com relação aos R\$ 188,9 milhões obtidos no 3T11. Dentre os principais fatores que levaram a este crescimento estão:

- i) Expansão de 24,2% da área de vendas na comparação com o 3T11. Sendo que a área das Lojas Próprias aumentou em 39,1%;
- ii) *Same store sales* (conceito de vendas nas mesmas lojas) 14,2% no canal de Franquias e 6,8% no canal de Lojas Próprias;
- iii) Crescimento de 20,1% do canal Multimarca.

Nos primeiros nove meses de 2012 a receita líquida alcançou R\$ 607,5 milhões, crescimento de 26,6% ante o mesmo período do ano anterior.



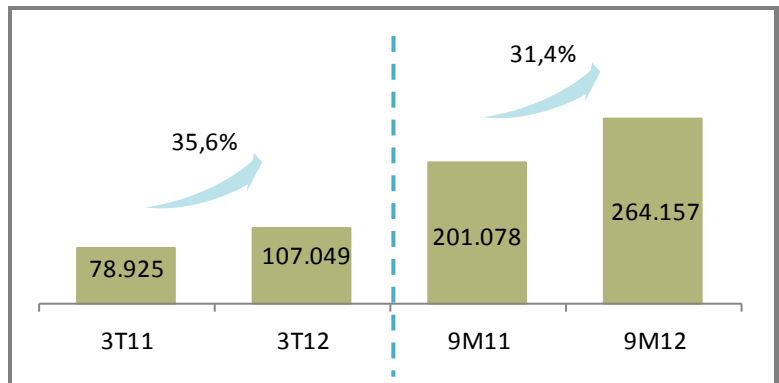
Lucro Bruto

O Lucro Bruto do 3T12 cresceu 35,6% na comparação com o 3T11, totalizando R\$ 107,0 milhões, com margem bruta de 43,4%.

O maior lucro bruto deste trimestre reflete, em especial, o crescimento da receita do trimestre em 30,6%.

A margem bruta do 3T12 superou em 1,6 pontos percentuais o mesmo período do ano anterior, refletindo principalmente a mudança no mix do canal de distribuição.

O Lucro Bruto dos nove meses de 2012 alcançou R\$ 264,2 milhões, crescimento de 31,4% com relação ao resultado do mesmo período do ano anterior. A margem bruta dos 9M12 foi de 43,5%, 1,6 p.p. superior à margem bruta de 2011, que atingiu 41,9%.



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 3T12 houve uma expansão de 53,1% das Despesas Comerciais quando comparada ao 3T11, alcançando R\$ 48,6 milhões neste trimestre ante R\$ 31,8 milhões no mesmo período do ano anterior. Este aumento deve-se à expansão do canal lojas próprias, que somou R\$ 20,1 milhões, um aumento de 84,4% na comparação com o ano anterior, quando a receita do canal lojas próprias cresceu 81,8%. O aumento das despesas do canal deve-se principalmente às despesas pré-operacionais relativas às aberturas e ampliações de lojas Schutz, fortalecendo a estratégia de eventos de comunicação e marketing da marca nas lojas.

As despesas com venda, logística e suprimentos totalizaram R\$ 28,5 milhões, alta de 36,8% na comparação com o 3T11, explicado especialmente por despesas relacionadas à estruturação das marcas e das equipes comerciais de multimarca e franquia.

Nos primeiros nove meses deste ano, as Despesas Comerciais totalizaram R\$ 123,8 milhões, crescimento de 49,1% com relação ao mesmo período de 2011. As despesas com lojas próprias aumentaram 77,2% na comparação com o 9M11, atingindo R\$ 54,1 milhões, enquanto as despesas com vendas, logística e suprimento somaram R\$ 69,6 milhões, aumento de 32,8% com relação ao mesmo período do ano anterior.

Despesas Gerais e Administrativas

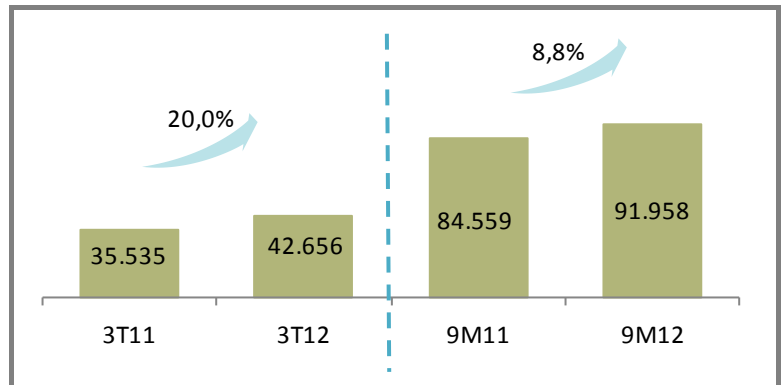
No 3T12, as Despesas Gerais e Administrativas somaram R\$ 15,3 milhões ante R\$ 11,9 milhões no mesmo trimestre do ano passado, aumento de 28,9%, especialmente por conta de maiores gastos de P&D, com a intensificação do desenvolvimento de novos produtos, e despesas não-recorrentes relacionadas a mudança para a nova sede da Companhia. As despesas Gerais e Administrativas atingiram R\$ 41,1 milhões nos primeiros nove meses de 2012, uma alta de 20,3% na comparação com igual período do ano anterior.

EBITDA e Margem EBITDA (%)

O EBITDA da Companhia cresceu 20,0% no 3T12 ante o 3T11, totalizando R\$ 42,7 milhões. A Margem EBITDA do 3T12 foi de 17,3% ante 18,8% do 3T11. Os principais fatores que levaram ao crescimento do EBITDA neste trimestre foram:

- i) Aumento da Receita Líquida em 30,6%;
- ii) Expansão da Margem Bruta em 1,6 pontos percentuais;

Nos primeiros nove meses de 2012, a Arezzo&Co gerou R\$ 92,0 milhões de EBITDA, com crescimento de 8,8% na comparação com os nove meses de 2011, e obteve margem de 15,1. Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o EBITDA dos 9M12 teria alcançado R\$ 100,0 milhões, com margem de 16,5% e crescimento de 18,2%.



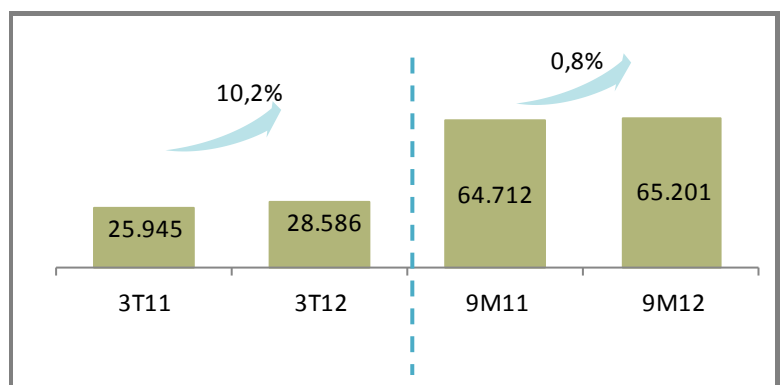
Reconciliação do Ebitda	3T11	3T12	9M11	9M12
Lucro líquido	25.945	28.586	64.712	65.201
(-) Imposto de renda e contribuição social	-12.909	-13.703	-25.808	-26.419
(-) Resultado financeiro	4.369	1.676	8.851	4.871
(-) Depreciação e amortização	<u>-1.050</u>	<u>-2.043</u>	<u>-2.890</u>	<u>-5.209</u>
Ebitda	35.535	42.656	84.559	91.958

Lucro Líquido e Margem Líquida (%)

A Companhia manteve uma boa conversão de EBITDA (margem de 17,3% no 3T12) para Lucro Líquido (margem de 11,6% em 3T12), reflexo do reduzido emprego de capital em ativo imobilizado, e consequentemente, da baixa depreciação.

O Lucro Líquido do 3T12 somou R\$ 28,6 milhões ante R\$ 25,9 milhões no 3T11, um aumento de 10,2% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

O Lucro Líquido do 9M12 somou R\$ 65,2 milhões ante R\$ 64,7 milhões, em linha com o mesmo período do ano anterior. Sem o impacto não recorrente do 1T12, o lucro líquido dos 9M12 teria sido de R\$ 70,5 milhões, crescimento de 8,9% e margem líquida de 11,6%.



Geração de Caixa Operacional

No 3T12, a Arezzo&Co consumiu R\$ 3,7 milhões de caixa operacional da Companhia. Conforme o calendário de entregas, ao longo do segundo semestre são distribuídos os produtos da coleção de verão entre os diversos canais, aumentando os níveis de contas a receber durante o 3T12.

Geração de caixa operacional	3T11	3T12	Variação	9M11	9M12	Variação
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	38.854	42.289	3.435	90.520	91.620	1.100
Depreciações e amortizações	1.050	2.043	993	2.890	5.209	2.319
Outros	(1.680)	(1.032)	648	(7.943)	(6.679)	1.264
Decréscimo (acrécimo) de ativos / passivos circulantes	(38.949)	(36.065)	2.884	(28.200)	(9.546)	18.654
Contas a receber de clientes	(51.314)	(50.566)	748	(27.418)	(21.771)	5.647
Estoques	(3.983)	(17.341)	(13.358)	(22.820)	(26.028)	(3.208)
Fornecedores	12.778	21.837	9.059	21.306	27.879	6.573
Variação de outros ativos e passivos circulantes	3.570	10.005	6.435	732	10.374	9.642
Variação de outros ativos e passivos não circulantes	(946)	(757)	189	(2.119)	(2.385)	(266)
Pagamento de Imposto de renda e contribuição social	(6.363)	(10.166)	(3.803)	(14.703)	(21.818)	(7.115)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	(8.034)	(3.688)	4.346	40.445	56.401	15.956

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 3T12 aumentou se comparado ao 3T11, principalmente por conta do investimento da inauguração da nova sede em Campo Bom (RS), com 14 mil m². Com a inauguração, uniu-se a gestão das quatro marcas do grupo, consolidando um processo de pesquisa e desenvolvimento integrado. Além disso, no 3T12 foi deslocado um dos lançamentos de coleção da marca Arezzo para a nova sede, aproximando ainda mais o franqueado das equipes de infraestrutura de varejo e, portanto, fortalecendo a integração e alinhamento entre franqueadora e franqueados.

A abertura e ampliação de 4 lojas próprias no período, além de outras 4 obras e reformas iniciadas com previsão de abertura nos próximos trimestres também contribuíram para o crescimento do Capex do trimestre.

Na comparação do 9M12 com o 9M11, o Capex total aumentou 185,2%, principalmente por conta dos investimentos em expansão de lojas, estrutura corporativa da Companhia e reforma de modernização da Nova Sede.

Sumário de Investimentos	3T11	3T12	Cresc. (%)	9M11	9M12	Cresc. (%)
Capex - total	9.611	16.479	71,5%	16.927	48.278	185,2%
Lojas - expansão e reformas	7.879	10.306	30,8%	12.218	31.299	156,2%
Corporativo	1.455	5.399	271,1%	3.981	15.727	295,1%
Outros	277	774	179,4%	728	1.252	72,0%

Posição de Caixa e Endividamento

A Companhia encerrou o 3T12 com R\$ 120,4 milhões de caixa líquido. A política de endividamento se manteve conservadora, apresentando como principais características:

- Endividamento total de R\$ 55,2 milhões no 3T12 ante R\$ 35,1 milhões no 3T11;
- Endividamento de Longo Prazo de 44,5% no 3T12 ante 53,6% no 3T11;
- O custo médio ponderado da dívida total da Companhia no 3T12 se mantém bastante reduzido.

Posição de caixa e endividamento	3T11	2T12	3T12
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	178.999	205.819	175.605
Dívida total	35.065	51.117	55.199
Curto prazo	16.270	25.548	30.626
<i>Como % da Dívida total</i>	<i>46,4%</i>	<i>50,0%</i>	<i>55,5%</i>
Longo prazo	18.795	25.569	24.573
<i>Como % da Dívida total</i>	<i>53,6%</i>	<i>50,0%</i>	<i>44,5%</i>
Dívida líquida	(143.934)	(154.702)	(120.406)

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 às aberturas de lojas próprias.

O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) foi de 31,9% neste trimestre ante 42,7% no 3T11, refletindo o aumento do capital investido na operação sem a contra partida de geração de caixa completando 12 meses.

Resultado Operacional	3T10	3T11	3T12	Cresc. (%)
EBIT (UDM)	83.237	111.848	118.751	6,2%
(+) IR e CS (UDM)	(15.892)	(33.837)	(34.450)	1,8%
NOPLAT	67.345	78.011	84.301	8,1%
Capital de Giro ¹	105.221	163.375	196.310	20,2%
Ativo Permanente	30.840	49.466	102.605	107,4%
Outros Ativos de Longo Prazo ²	7.615	9.170	8.045	-12,3%
Capital empregado	143.676	222.011	306.960	38,3%
Média do capital empregado³		182.844	264.486	44,7%
ROIC⁴		42,7%	31,9%	-10,8 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	3T11	2T12	3T12
Ativo circulante	423.739	441.382	475.879
Caixa e equivalentes de caixa	6.229	4.799	8.373
Aplicações financeiras	172.770	201.020	167.232
Contas a receber de clientes	159.889	150.687	201.253
Estoques	71.941	65.718	82.543
Impostos a recuperar	3.647	7.393	3.971
Outros créditos	9.263	11.765	12.507
Ativo não circulante	72.282	105.507	120.042
Realizável a longo Prazo	22.816	16.135	17.437
Aplicações financeiras	78	98	98
Impostos a recuperar	3.170	360	360
Imposto de renda e contribuição social diferidos	13.646	8.705	9.392
Outros créditos	5.922	6.972	7.587
Imobilizado	24.901	47.693	56.788
Intangível	24.565	41.679	45.817
Total do ativo	496.021	546.889	595.921
Passivo	3T11	2T12	3T12
Passivo circulante	97.635	107.458	134.590
Empréstimos e financiamentos	16.270	25.548	30.626
Fornecedores	50.050	43.328	65.165
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	9.701	-
Outras obrigações	31.315	28.881	38.799
Passivo não circulante	25.697	29.984	29.025
Empréstimos e financiamentos	18.795	25.569	24.573
Partes relacionadas	894	975	979
Outras obrigações	6.008	3.440	3.473
Patrimônio líquido	372.689	409.447	432.306
Capital social	40.917	105.917	106.857
Reserva de capital	237.723	172.830	173.149
Reservas de lucros	37.779	105.407	98.421
Resultado do exercício	56.270	25.293	53.879
Total do passivo e patrimônio líquido	496.021	546.889	595.921

Demonstrativo de Resultados – IFRS

DRE - IFRS	3T11	3T12	Cresc. (%)	9M11	9M12	Cresc. (%)
Receita operacional líquida	188.901	246.655	30,6%	479.736	607.484	26,6%
Custo dos produtos vendidos	(109.976)	(139.606)	26,9%	(278.658)	(343.327)	23,2%
Lucro bruto	78.925	107.049	35,6%	201.078	264.157	31,4%
Receitas (despesas) operacionais:	(44.440)	(66.436)	49,5%	(119.409)	(177.408)	48,6%
Comerciais	(32.203)	(49.714)	54,4%	(84.203)	(126.532)	50,3%
Administrativas e gerais	(12.474)	(16.263)	30,4%	(35.864)	(43.571)	21,5%
Outras receitas operacionais, líquidas	237	(459)	n/a	658	(7.305)	n/a
Lucro antes do resultado financeiro	34.485	40.613	17,8%	81.669	86.749	6,2%
Resultado Financeiro	4.369	1.676	-61,6%	8.851	4.871	-45,0%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	38.854	42.289	8,8%	90.520	91.620	1,2%
Imposto de renda e contribuição social	(12.909)	(13.703)	6,2%	(25.808)	(26.419)	2,4%
Corrente	(12.936)	(14.390)	11,2%	(20.201)	(25.799)	27,7%
Diferido	27	687	2444,4%	(5.607)	(620)	-88,9%
Lucro líquido do exercício	25.945	28.586	10,2%	64.712	65.201	0,8%

Demonstrativos de Fluxo de Caixa – IFRS

Fluxo de Caixa - IFRS	3T11	3T12	9M11	9M12
Das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	38.854	42.289	90.520	91.620
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades	(630)	1.011	(5.053)	(1.470)
Depreciações e amortizações	1.050	2.043	2.890	5.209
Rendimento de aplicação financeira	(4.921)	(2.927)	(11.806)	(9.531)
Juros e variação cambial	2.806	(310)	3.793	504
Outros	435	2.205	70	2.348
Decréscimo (acrécimo) em ativos	(55.214)	(65.848)	(50.119)	(43.650)
Contas a receber de clientes	(51.314)	(50.566)	(27.418)	(21.771)
Estoques	(3.983)	(17.341)	(22.820)	(26.028)
Impostos a recuperar	2.549	3.421	4.975	6.217
Variação de outros ativos circulantes	(1.952)	(974)	(2.610)	(1.039)
Depósitos judiciais	(514)	(388)	(2.246)	(1.029)
(Decréscimo) acréscimo em passivos	15.319	29.026	19.800	31.719
Fornecedores	12.778	21.837	21.306	27.879
Obrigações trabalhistas	3.766	4.656	1.153	5.925
Obrigações fiscais e sociais	(1.106)	545	(3.066)	(3.802)
Variação de outras obrigações	(119)	1.988	407	1.717
Pagamento de Imposto de renda e contribuição social	(6.363)	(10.166)	(14.703)	(21.818)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	(8.034)	(3.688)	40.445	56.401
Das atividades de investimento				
Aquisições de imobilizado e intangível	(9.611)	(16.479)	(16.927)	(48.278)
Aplicações financeiras	(40.620)	(66.661)	(289.313)	(243.862)
Resgate de aplicações financeiras	68.837	103.375	133.369	244.168
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	18.606	20.235	(172.871)	(47.972)
Das atividades de financiamento com terceiros				
Captações de longo prazo				
Captações	7.105	11.497	13.909	37.672
Pagamentos de empréstimos	(7.122)	(7.105)	(29.405)	(21.636)
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com terceiros	(17)	4.392	(15.496)	16.036
Das atividades de financiamento com acionistas				
Juros sobre o capital próprio	(8.442)	(11.322)	(8.442)	(11.322)
Distribuição de lucros	1.264	(6.988)	(26.761)	(21.313)
Créditos (débitos) com sócios	141	5	(109)	75
Emissão de Ações	(550)	940	181.459	940
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com acionistas	(7.587)	(17.365)	146.147	(31.620)
Aumento (redução) das disponibilidades	2.968	3.574	(1.775)	(7.155)
Disponibilidades				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	3.261	4.799	8.004	15.528
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	6.229	8.373	6.229	8.373
Aumento (redução) das disponibilidades	2.968	3.574	(1.775)	(7.155)

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.