

Divulgação de Resultados – 1T12

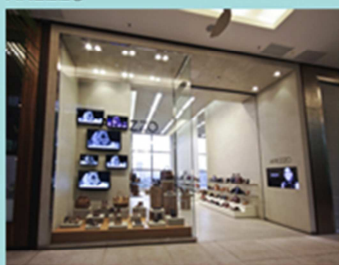
AREZZO
&CO

AREZZO
SCHUTZ

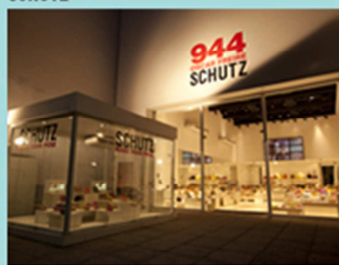
Alexandre Birman

ANACAPRI

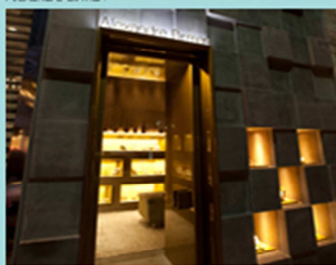
AREZZO



SCHUTZ



Alexandre Birman



ANACAPRI



Belo Horizonte, 2 de maio de 2012. A Arezzo&Co (BM&FBOVESPA: ARZZ3), líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil, divulga os resultados do 1º 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 (1T11), exceto quando estiver indicado de outra forma.

Cotação ARZZ3 em 30.04.12:

R\$ 30,00

Valor de mercado em 30.04.12:

R\$ 2.656,27 milhões

Teleconferência de resultados:

Com tradução simultânea

Quinta-feira, 03 de maio 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 16,4% da Receita Líquida no 1T12 e SSS das Lojas Próprias de 12,1%

DESTAQUES

- A Receita Líquida do 1T12 alcançou R\$ 161,4 milhões, crescimento de 16,4% sobre o 1T11;
- A Margem Bruta da Companhia atingiu 41,6% no 1T12, 0,9 pontos percentuais superiores a margem do 1T11;
- No 1T12, foi encerrado o contrato com o principal agente de fornecimento, gerando despesa não-recorrente de R\$8 milhões. Esse gasto deve ser compensado em até 3 anos em virtude de novo contrato com empresa de mesma capacidade técnica em melhores termos;
- O EBITDA do 1T12 somou R\$ 14,7 milhões, com margem de 9,1%. Excluindo a despesa não-recorrente, o EBITDA seria de R\$ 22,7 milhões, com margem de 14,0%;
- O Lucro Líquido do 1T12 foi de R\$ 10,9 milhões, com margem de 6,7%. Sem a despesa não-recorrente, o Lucro Líquido seria de R\$ 16,1 milhões, com margem de 10,0%;
- A Arezzo&Co ampliou sua rede de lojas em 4 pontos de venda: 1 loja da marca Arezzo e 3 da marca Schutz. O plano de aberturas para 2012 é de 58 lojas, sendo 11 Lojas Próprias e 47 Franquias.

Resumo do Resultado	1T11	1T12	Cresc. ou spread (%)
Receita Líquida	138.595	161.361	16,4%
Lucro Bruto	56.445	67.173	19,0%
Margem Bruta	40,7%	41,6%	0,9 p.p.
Ebitda ¹	20.735	14.668	-29,3%
Margem Ebitda ¹	15,0%	9,1%	-5,9 p.p.
Lucro Líquido	14.728	10.852	-26,3%
Margem Líquida	10,6%	6,7%	-3,9 p.p.
Indicadores Operacionais	1T11	1T12	Cresc. ou spread (%)
Número de pares vendidos ('000)	1.432	1.713	19,6%
Número de bolsas vendidas ('000)	80	105	31,3%
Número de funcionários	1.587	1.952	23,0%
Número de lojas	296	338	14,2%
Lojas próprias	29	46	58,6%
Franquias	267	292	9,4%
Outsourcing (como % da produção total)	84,0%	86,0%	2,0 p.p.
SSS ³ (franquias - sell-in)	9,0%	6,5%	
SSS ³ (lojas próprias - sell-out)	11,0%	12,1%	

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. Considera-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	1T11	1T12	Cresc. %
Receita Bruta Total	174.445	208.830	19,7%
Mercado externo	9.811	7.545	-23,1%
Mercado interno	164.634	201.285	22,3%
Por marca			
Arezzo	114.400	130.226	13,8%
Schutz	46.150	63.066	36,7%
Outras marcas ¹	4.084	7.993	95,7%
Por canal			
Franquias	88.547	97.553	10,2%
Multimarcas	47.421	55.725	17,5%
Lojas próprias ²	26.873	44.474	65,5%
Outros ³	1.793	3.533	97,0%

- (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 Franquias, Lojas Multimarcas e Lojas de Departamento.

O primeiro trimestre é marcado pelas liquidações da coleção de verão entre janeiro e fevereiro e o início da coleção de inverno. Dessa forma, a margem bruta do canal de lojas próprias pode variar mais durante o período.

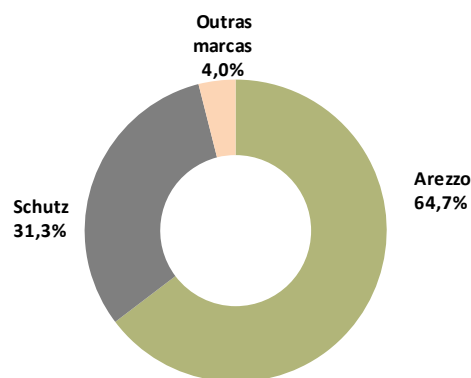
A rede de lojas das marcas do grupo expandiu em 263m² sua área de vendas no primeiro trimestre deste ano, dos quais 36m² são resultados da ampliação de lojas já existentes.

A Arezzo, principal marca em vendas do grupo, alcançou R\$ 130,2 milhões em receita bruta no 1T12, um crescimento de 13,8% em relação ao 1T11, representando 64,7% das vendas domésticas. No 1T12, foi iniciada uma reavaliação do atual modelo de distribuição e suprimento da marca no Brasil. A equipe da marca Arezzo está fazendo ao longo de 2012 um sólido planejamento de seu crescimento para os próximos anos.

A Schutz apresentou crescimento de 36,7% no 1T12, em comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo receita bruta de R\$ 63,1 milhões, representando 31,3% das vendas domésticas. A marca Schutz continua reforçando a expansão da rede de lojas monomarca. No 1T12 foi inaugurada a segunda franquia da marca, em Joinville, e mais 2 lojas próprias, e ainda realizada a reforma e ampliação da loja do Shopping Morumbi em São Paulo.

A marca Alexandre Birman é uma referência entre as marcas brasileiras de calçados femininos dividindo espaço com os maiores nomes da moda em cadeias renomadas de varejo em diversas regiões do mundo, tais como: América do Norte, Europa e Ásia. O 1T12 foi importante para a consolidação do posicionamento da marca com a inclusão do nome Alexandre Birman entre os *Top 10 Shoe Designers*, publicação da revista *Footwear News*. Além do contínuo trabalho de merchandising dos produtos junto a celebridades internacionais.

Receita bruta por marca - 1T12*



Mercado doméstico*

A Anacapri continua a consolidação de sua marca e distribuição de forma crescente no mercado brasileiro. No 1T12, a marca fortaleceu de maneira significativa sua presença junto às mídias digitais e redes sociais, além de iniciar um projeto-piloto para venda de produtos em uma rede de lojas de departamento no país.

Canais

Franquias

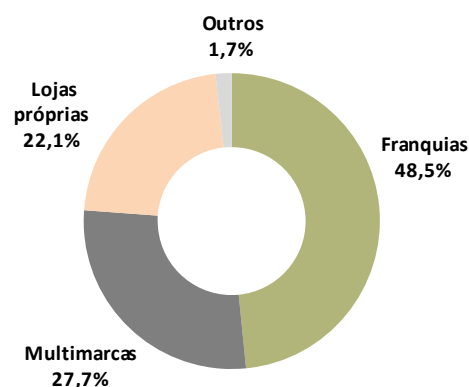
Em 31 de março de 2012, a Arezzo&Co contava com 292 franquias. Este é o canal de vendas mais relevante para o grupo e representou 48,5% das vendas domésticas no 1T12.

As vendas de Sell-in, ou seja, aquelas feitas pela Arezzo&Co aos seus Franqueados, tiveram uma expansão nas mesmas Franquias (SSS - Franquias) de 6,5% no 1T12 ante o 1T11, principalmente com aumento do volume.

Lojas Próprias

As Lojas Próprias responderam por 22,1% das vendas domésticas no 1T12 ante 16,3% no 1T11. O crescimento das vendas do canal no 1T12 foi de 65,5% ante mesmo período do ano anterior. A Companhia encerrou o trimestre com 4.754m² de área de vendas em 46 lojas próprias: 18 da marca Arezzo, 19 da marca Schutz, 8 da marca Anacapri e 1 loja da marca Alexandre Birman.

Receita bruta por canal - 1T12*



Mercado doméstico*

As vendas nas mesmas Lojas Próprias (SSS – Lojas Próprias) tiveram um crescimento de 12,1% no 1T12. As lojas tiveram performance constante durante os três meses do trimestre, confirmando a solidez do resultado.

Histórico - Lojas Franqueadas e Próprias	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12
Área de venda - Total (m²)	17.554	17.953	19.280	21.366	21.629
Área de venda - Franquia (m ²)	14.587	14.835	15.466	16.680	16.875
Área de venda - lojas próprias ¹ (m ²)	2.967	3.118	3.814	4.686	4.754
Número de Lojas Total	296	300	311	334	338
Número de franquias	267	269	275	289	292
Arezzo	266	268	273	288	290
Schutz	1	1	2	1	2
Outros	-	-	-	-	-
Número de Lojas Próprias¹	29	31	36	45	46
Arezzo	13	14	17	19	18
Schutz	10	10	12	17	19
Alexandre Birman	1	1	1	1	1
Anacapri	5	6	6	8	8

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

Multimarcas

A Arezzo&Co segue a estratégia de aumentar a capilaridade de sua distribuição através das lojas multimarca. Dessa maneira, os produtos da marca atingem cerca de 1.200 cidades do país.

No 1T12, as 4 marcas do Grupo foram distribuídas através de 2.177 lojas em todo Brasil, ante 1.782 lojas do mesmo no 1T11, um aumento de 22,2%.

Principais Indicadores Financeiros

Principais indicadores financeiros	1T11	1T12	Cresc. ou spread (%)
Receita líquida	138.595	161.361	16,4%
(-) CMV	(82.150)	(94.188)	14,7%
Lucro bruto	56.445	67.173	19,0%
<i>Margem bruta</i>	40,7%	41,6%	0,9 p.p.
(-) SG&A	(36.589)	(53.922)	47,4%
<i>% da Receita</i>	26,4%	33,4%	7,0 p.p.
(-) Despesa comercial	(25.164)	(34.257)	36,1%
(-) Lojas Próprias	(9.483)	(15.499)	63,4%
(-) Venda, logística e suprimentos	(15.681)	(18.758)	19,6%
(-) Despesa Geral e Administrativa	(10.904)	(11.599)	6,4%
(-) Outras (despesas) e receitas ¹	358	(6.649)	-1959,7%
(-) Depreciação e amortização	(879)	(1.417)	61,2%
EBITDA	20.735	14.668	-29,3%
<i>Margem Ebitda</i>	15,0%	9,1%	-5,9 p.p.
Lucro Líquido	14.728	10.852	-26,3%
<i>Margem Líquida</i>	10,6%	6,7%	-3,9 p.p.
Capital de giro ² - % da receita	25,8%	25,2%	-0,6 p.p.
Capital empregado ³ - % da receita	28,5%	32,9%	4,4 p.p.
Dívida total	33.586	30.844	-8,2%
Dívida líquida	(153.707)	(135.897)	-11,6%
Dívida líquida/EBITDA UDM	-1,6 X	-1,2 X	n/a

1 – Inclui despesa não-recorrente dentro das Outras Despesas e Receitas Operacionais: a Companhia rescindiu o 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 ateliêes independentes contratados para confecção de produtos. No âmbito de referida rescisão, a Companhia efetuou pagamento no montante de R\$ 8.000 e impôs à Star um acordo de não-competição de 5 anos. Nesta mesma data, a Companhia celebrou contrato com outra empresa, de igual capacitação técnica, com a mesma natureza de serviço e com condições comerciais diferenciadas, buscando reduzir seus custos operacionais relacionados a tal prestação de serviço, com a manutenção da mesma qualidade de serviços atualmente prestados.

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

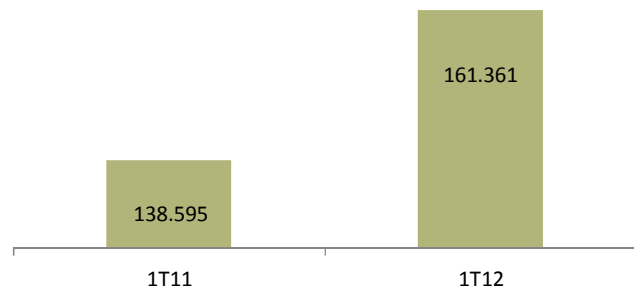
3 - Capital Empregado: Capital de Giro somado do Ativo Permanente e dos Outros Ativos de Longo Prazo descontando-se os Impostos de renda e contribuição social diferidos

4 - Dívida Líquida é equivalente a posição total de endividamento oneroso da Companhia ao final de um período subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e Aplicações de Financeira de curto prazo.

Receita Líquida

A receita da Companhia totalizou R\$ 161,4 milhões no 1T12, crescimento de 16,4% ante R\$ 138,6 milhões obtidos no mesmo período de 2011. Dentre os principais fatores que levaram a este crescimento estão:

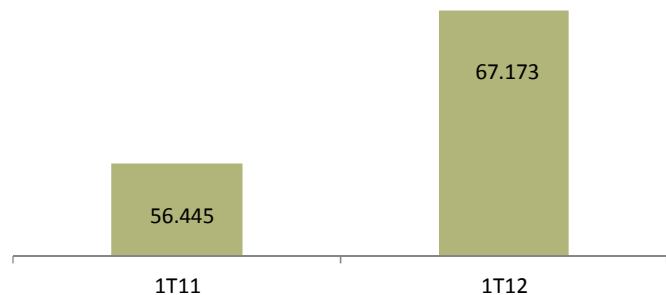
- i) Expansão de 23,2% da área de vendas na comparação com mesmo período de 2011, sendo que o canal de Lojas Próprias teve sua área aumentada em 60,2%;
- ii) *Same store sales* (conceito de vendas nas mesmas lojas) de 12,1% para as Lojas Próprias e 6,5% no canal de Franquias no primeiro trimestre de 2012;
- iii) Crescimento do canal Multimarca de 17,5% no 1T12.



Lucro Bruto

O Lucro Bruto do 1T12 cresceu 19,0% na comparação com o 1T11, totalizando R\$ 67,2 milhões, com margem bruta de 41,6%.

O maior lucro bruto deste trimestre reflete, em especial, o crescimento da receita do trimestre em 16,4% e o aumento da relevância das lojas próprias, cuja margem bruta é maior, no mix de canal de vendas.



A representatividade do canal de lojas próprias passou de 16,3% no 1T11 para 22,1% das vendas domésticas no 1T12. Contudo, vale destacar que o primeiro trimestre é marcado pelas liquidações da coleção de verão entre janeiro e fevereiro e o início da coleção de inverno. Dessa forma, a margem bruta do canal de lojas próprias no primeiro trimestre é inferior ao restante do ano.

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 1T12 houve uma expansão de 36,1% das Despesas Comerciais quando comparada ao 1T11, alcançando R\$ 34,3 milhões neste trimestre ante R\$ 25,2 milhões no mesmo período do ano anterior. Conforme comentado no trimestre anterior, o aumento das despesas comerciais deve-se à abertura de lojas próprias, mudanças das estruturas de equipe comercial e às despesas variáveis que acompanham o crescimento da receita, como frete, agenciamento e comissões.

As despesas de Lojas Próprias no trimestre somaram R\$ 15,5 milhões, um aumento de 63,4% na comparação com o 1T11, inferior ao aumento de 65,5% das vendas brutas do canal Lojas Próprias; além do impacto de despesas pré-operacionais relativas às aberturas e reformas de 8 lojas.

As despesas com venda, logística e suprimentos totalizaram R\$ 18,8 milhões, alta de 19,6% ante o 1T11, explicado, sobretudo pela mudança e reforço da equipe de vendas.

Despesas Gerais e Administrativas

No 1T12, as Despesas Gerais e Administrativas somaram R\$ 11,6 milhões ante R\$ 10,9 milhões no mesmo trimestre do ano passado, aumento de 6,4%, em linha com expectativas da administração.

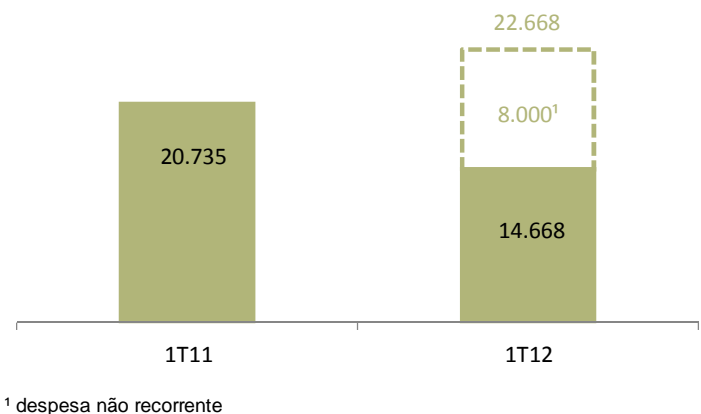
Outras Receitas e Despesas Operacionais

No 1T12, a Companhia somou R\$ 6,6 milhões de Outras Despesas Operacionais ante R\$ 358 mil de Outras Receitas Operacionais no 1T11. A variação no 1T12 ocorreu devido ao encerramento do contrato com o agente de fornecimento: Star, resultando em uma despesa não-recorrente de R\$ 8,0 milhões. O acordo de encerramento impõe à Star uma cláusula de não-competição de 5 anos. Além disso, esse gasto deve ser compensado em até 3 anos com a redução das despesas de fornecimento, resultado de um novo contrato com empresa de mesma capacidade técnica e com melhores termos negociais.

EBITDA e Margem EBITDA (%)

O EBITDA da Companhia no 1T12 foi de R\$ 14,7 milhões, com margem de 9,1%. Dentre os principais fatores para a variação do EBITDA neste trimestre estão:

- i) Aumento da Receita Líquida em 16,4%;
- ii) Expansão da Margem Bruta em 0,9 pontos percentuais;
- iii) Aumento das Despesas Comerciais que representaram 21,7% da Receita Líquida no 1T12 ante 18,4% no 1T11;
- iv) Despesa não-recorrente de R\$ 8,0 milhões relacionada ao encerramento do contrato comercial com o antigo agente de fornecimento.



Reconciliação do EBITDA	1T11	1T12
Lucro líquido	14.728	10.852
(-) Imposto de renda e contribuição social	(6.593)	(4.784)
(-) Resultado financeiro	1.465	2.385
(-) Depreciação e amortização	(879)	(1.417)
EBITDA	20.735	14.668

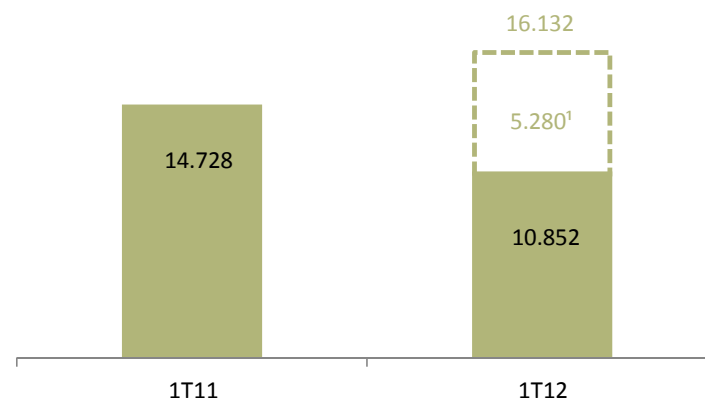
Excluindo o impacto da despesa não-recorrente do 1T12, o EBITDA da Companhia teria crescido 9,3% e seria de R\$ 22,7 milhões, com margem de 14,0%.

Lucro Líquido e Margem Líquida (%)

A Companhia manteve a conversão de EBITDA (margem de 9,1% no 1T12) para Lucro Líquido (margem de 6,7% em 1T12), reflexo do reduzido emprego de capital em ativo imobilizado, e consequentemente, da baixa depreciação.

O Lucro Líquido do 1T12 somou R\$ 10,9 milhões ante R\$ 14,7 milhões no mesmo trimestre do ano anterior.

Excluindo o impacto da despesa não-recorrente do 1T12, o Lucro Líquido da Companhia teria crescido 9,5% e seria de R\$ 16,1 milhões, com margem líquida de 10,0%.



¹ despesa não recorrente

Geração de Caixa Operacional

No 1T12, a Arezzo&Co gerou R\$ 22,2 milhões de caixa operacional. No primeiro trimestre, a sazonalidade regular da Companhia reflete em um aumento do prazo de contas a pagar à fornecedores na medida em que a Coleção de Inverno de 2012 começou ser entregue entre fevereiro e março. Vale destacar que houve menor concessão de prazos estendidos ao franqueados no 4T11 e 1T12 ante 4T10 e 1T11, o que favoreceu a geração de caixa no 1T12 ante 1T11.

Geração de caixa operacional	1T11	1T12	Varição
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	21.321	15.636	(5.685)
Depreciações e amortizações	879	1.417	538
Outros	(1.868)	(4.129)	(2.261)
Decréscimo (acrécimo) de ativos / passivos circulantes	(12.068)	9.975	22.043
Contas a receber de clientes	(18.366)	5.994	24.360
Estoques	(15.723)	(8.579)	7.144
Fornecedores	22.157	18.840	(3.317)
Variação de outros ativos e passivos circulantes	(136)	(6.280)	(6.144)
Variação de outros ativos e passivos não circulantes	(263)	(700)	(437)
Pagamento de Imposto de renda e contribuição social	(2.366)	-	2.366
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	5.635	22.199	16.564

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 1T12 aumentou significativamente quando comparado ao 1T11 concentrando-se, principalmente, na abertura de lojas. Somente no 1T12, foram inauguradas 2 Lojas Próprias, somando 182m² à rede e expandida a área de vendas de 1 loja já existente em 36m². Além disso, cerca de 70% do investimento em lojas do 1T12 está relacionado à compra de pontos comerciais e despesas de reforma para 8 aberturas e expansões futuras, sendo 2 reformas relacionadas à lojas *Flagship*.

Sumário de Investimentos	1T11	1T12	Cresc. (%)
Capex - total	3.738	17.337	363,8%
Lojas - expansão e reformas	2.206	13.578	515,5%
Corporativo	1.313	3.553	170,6%
Outros	219	206	-5,9%

Posição de Caixa e Endividamento

A Companhia encerrou o 1T12 com R\$ 166,7 milhões de disponibilidade de caixa e aplicações. A política de endividamento se manteve conservadora, apresentando como principais características:

- Endividamento total de R\$ 30,8 milhões no 1T12 ante R\$ 38,7 milhões no 4T11;
- Endividamento de Longo Prazo de 54,4% no 1T12 ante 46,0% no 4T11;
- O custo médio ponderado da dívida total da Companhia no 1T12 se mantém bastante reduzido.

Posição de caixa e endividamento	1T11	4T11	1T12
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	187.293	173.550	166.741
Dívida total	33.586	38.659	30.844
Curto prazo	12.813	20.885	14.059
<i>Como % da Dívida total</i>	38,1%	54,0%	45,6%
Longo prazo	20.773	17.774	16.785
<i>Como % da Dívida total</i>	61,9%	46,0%	54,4%
Dívida líquida	(153.707)	(134.891)	(135.897)

ROIC (Retorno sobre o Capital Investido)

A mudança de patamar dos Retornos sobre o Capital Investido no 1T12 se deve especialmente às 17 aberturas e 5 ampliações e reformas de Lojas Próprias nos últimos 12 meses além do investimento em 8 pontos e despesas de reforma para abertura e expansões futuras. O resultado operacional (NOPLAT) agregado por essas lojas recém-inauguradas é relativamente baixo, uma vez que 10 aberturas e 2 ampliações foram entregues apenas nos últimos 6 meses.

Resultado Operacional	1T10	1T11	1T12	Cresc. (%)
EBIT (UDM)	66.313	95.989	107.066	11,5%
(+) IR e CS (UDM)	(11.662)	(26.092)	(32.030)	22,8%
NOPLAT	54.651	69.897	75.036	7,4%
Capital de Giro ¹	103.357	154.148	176.637	14,6%
Ativo Permanente	25.352	38.952	76.940	97,5%
Outros Ativos de Longo Prazo ²	11.219	7.585	7.423	-2,1%
Capital empregado	139.928	200.685	261.000	30,1%
Média do capital empregado³		170.307	230.843	35,5%
ROIC⁴		41,0%	32,5%	-8,5 p.p.

1 - Capital de Giro: Ativo Circulante menos Caixa e Equivalentes 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	1T11	4T11	1T12
Ativo circulante	419.920	432.376	426.413
Caixa e equivalentes de caixa	6.809	15.528	6.213
Aplicações financeiras	180.484	158.022	160.528
Contas a receber de clientes	150.836	179.589	173.595
Estoques	64.585	57.384	66.099
Impostos a recuperar	8.889	10.191	9.734
Outros créditos	8.317	11.662	10.244
Ativo não circulante	60.977	78.252	94.836
Realizável a longo Prazo	22.025	16.818	17.896
Aplicações financeiras	96	79	88
Impostos a recuperar	3.774	358	350
Imposto de renda e contribuição social diferidos	14.440	10.012	10.473
Outros créditos	3.715	6.369	6.985
Investimento	-	-	-
Imobilizado	22.134	30.293	37.627
Intangível	16.818	31.141	39.313
Total do ativo	480.897	510.628	521.249
Passivo	1T11	4T11	1T12
Passivo circulante	103.256	102.318	103.212
Empréstimos e financiamentos	12.813	20.885	14.059
Fornecedores	50.901	37.286	56.126
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	11.964	14.327	6.117
Outras obrigações	27.578	29.820	26.910
Passivo não circulante	30.069	24.263	23.138
Empréstimos e financiamentos	20.773	17.774	16.785
Partes relacionadas	2.079	905	879
Outras obrigações	7.217	5.584	5.474
Patrimônio líquido	347.572	384.047	394.899
Capital social	40.917	40.917	105.917
Reserva de capital	238.086	237.723	172.723
Reservas de lucros	37.779	105.407	105.407
Proposta de distribuição de dividendos adicional	16.062	-	-
Resultado do exercício	14.728	-	10.852
Total do passivo e patrimônio líquido	480.897	510.628	521.249

Demonstrativo de Resultados – IFRS

DRE - IFRS	1T11	1T12	Cresc. (%)
Receita operacional líquida	138.595	161.361	16,4%
Custo dos produtos vendidos	(82.150)	(94.188)	14,7%
Lucro bruto	56.445	67.173	19,0%
Receitas (despesas) operacionais:	(36.589)	(53.922)	47,4%
Comerciais	(25.524)	(35.007)	37,2%
Administrativas e gerais	(11.423)	(12.266)	7,4%
Outras receitas operacionais, líquidas	358	(6.649)	-1957,3%
Lucro antes do resultado financeiro	19.856	13.251	-33,3%
Resultados Financeiros	1.465	2.385	62,8%
Lucro antes do imposto de renda e contribuições	21.321	15.636	-26,7%
Imposto de renda e contribuição social	(6.593)	(4.784)	-27,4%
Corrente	(1.967)	(5.245)	166,6%
Diferido	(4.626)	461	-110,0%
Lucro líquido do exercício	14.728	10.852	-26,3%
Lucro por ação (R\$ / Ação)	0,17375	0,12256	-29,5%

Demonstrativos de Fluxo de Caixa – IFRS

Fluxo de Caixa - IFRS	1T11	1T12
Das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	21.321	15.636
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais:	(989)	(2.712)
Depreciações e amortizações	879	1.417
Rendimento de aplicação financeira	(3.091)	(3.861)
Juros e variação cambial	589	(522)
Outros	634	254
Decréscimo (acrécimo) em ativos	(36.649)	(1.325)
Contas a receber de clientes	(18.366)	5.994
Estoques	(15.723)	(8.579)
Impostos a recuperar	(871)	465
Variação de outros ativos circulantes	(1.359)	1.313
Depósitos judiciais	(330)	(518)
(Decréscimo) acréscimo em passivos	24.318	10.600
Fornecedores	22.157	18.840
Obrigações trabalhistas	1.057	(2.831)
Obrigações fiscais e sociais	205	(5.615)
Variação de outras obrigações	899	206
Pagamento de Imposto de renda e contribuição social	(2.366)	-
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	5.635	22.199
Das atividades de investimento		
Aquisições de imobilizado e intangível	(3.738)	(17.337)
Aplicações financeiras	(192.193)	(69.420)
Resgate de aplicações financeiras	19.800	70.771
Acrécimo de Investimentos		
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(176.131)	(15.986)
Das atividades de financiamento com terceiros		
Captações de longo prazo		
Captações de curto prazo	3.936	-
Pagamentos de empréstimos	(17.708)	(7.293)
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com terceiros	(13.772)	(7.293)
Das atividades de financiamento com acionistas		
Distribuição de lucros	-	(8.209)
Créditos (débitos) com sócios	1.064	(26)
Emissão de Ações	195.588	-
Custos de transação para emissão de ações	(13.579)	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com acionistas	183.073	(8.235)
Aumento (redução) das disponibilidades	(1.195)	(9.315)
Disponibilidades		
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	8.004	15.528
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	6.809	6.213
Aumento (redução) das disponibilidades	(1.195)	(9.315)

Aviso importante

As declarações a respeito de perspectivas futuras sobre os negócios e projeções de resultados operacionais e financeiros da Companhia são meras estimativas e projeções e, como tal, estão sujeitas a diversos riscos e incertezas, incluindo, dentre outros, condições de mercado, desempenho econômico nacional e internacional de modo geral e do setor de atuação da Companhia. Tais riscos e incertezas não podem ser controlados ou suficientemente previstos pela administração da Companhia e poderão afetar de maneira significativa suas perspectivas, estimativas e projeções. As declarações sobre perspectivas futuras, projeções e estimativas não representam e não devem ser interpretadas como garantia de desempenho. As informações operacionais aqui contidas, bem como informações não derivadas diretamente das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão especial pelos auditores independentes da Companhia e podem envolver premissas e estimativas adotadas pela administração, podendo estar sujeitas a alterações.