



AREZZO & CO

TELECONFERÊNCIA
DE RESULTADOS
2T2019

AREZZO SCHUTZ ANACAPRI

ALEXANDRE
BIRMAN FIEVER ALME

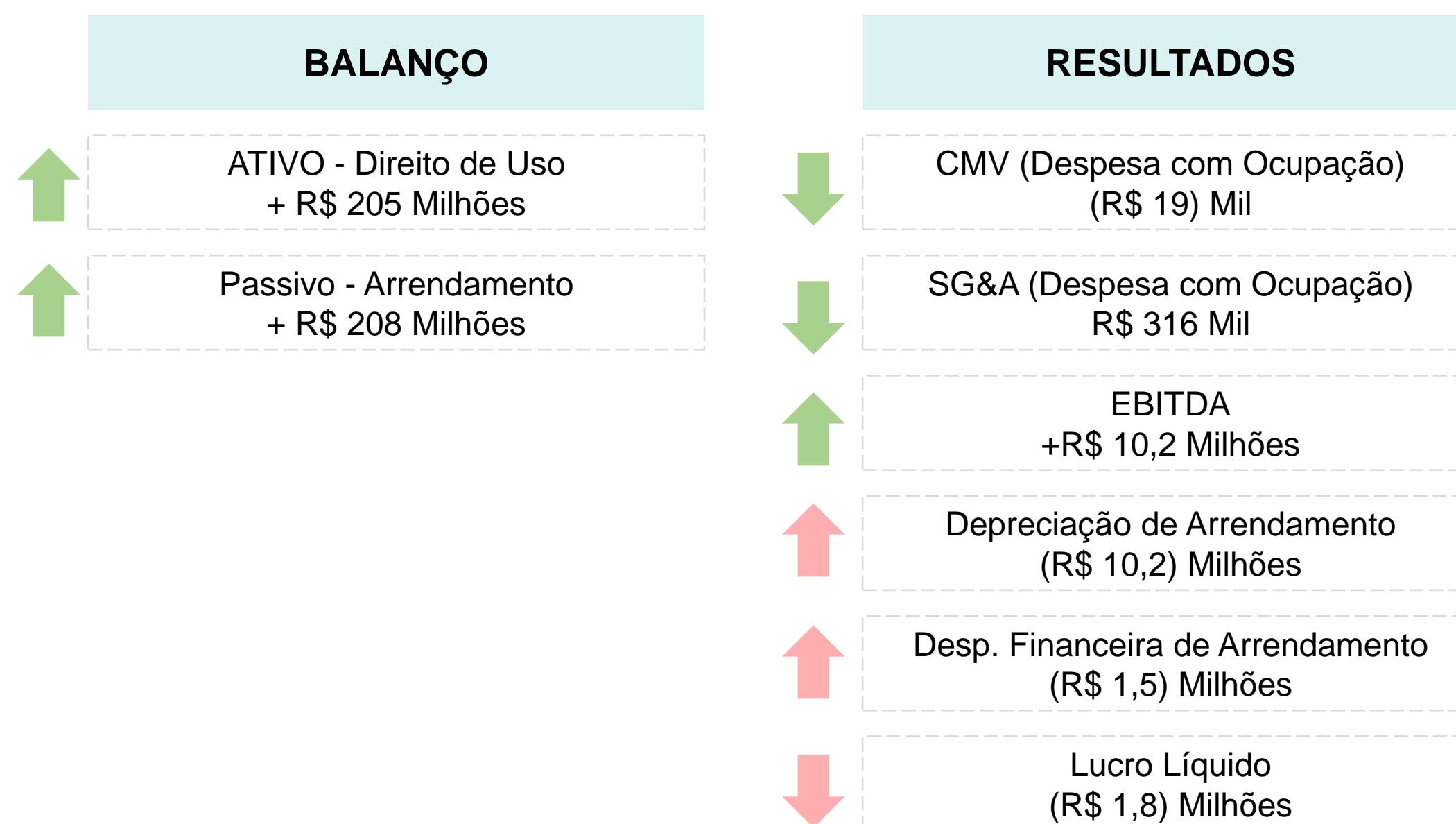
Nota Importante

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.

Adoção da Norma IFRS 16 – Principais Impactos

A adoção da norma IFRS16 em janeiro de 2019 trouxe algumas alterações no modo de contabilizar a parcela fixa dos alugueis, enquadrados como arrendamento. Os compromissos futuros dos arrendamentos são reconhecidos como passivos, em contrapartida ao direito de uso que é reconhecido como um ativo fixo. Como consequência, as despesas de alugueis são substituídas por juros sobre o passivo de arrendamento e pela depreciação do direito de uso. Desta forma, quando comparado ao modelo IAS 17 / CPC 06, o IFRS 16 gera um efeito positivo no EBITDA, uma vez que os aluguéis são reclassificados de despesas operacionais para despesas de depreciação e despesas financeiras.

Para melhor entendimento das alterações, ao longo do release de resultados, foi incluída uma coluna pro-forma do 2T19, desconsiderando a adoção da norma, nas tabelas relativas às principais contas impactadas. Os impactos da aplicação desta nova norma estão demonstradas nas notas 12 – Imobilizado e 16 – Arrendamento das Notas Explicativas do ITR do 2T19.



Destques 2T19

Receita Líquida

A Receita Líquida do 2T19 alcançou R\$ 393,5 milhões, aumento de 5,3% sobre o 2T18;

Lucro Bruto

No 2T19, o Lucro Bruto da Companhia somou R\$ 184,3 milhões (margem bruta de 46,8%) com crescimento de 3,1% ante o 2T18;

EBITDA

O EBITDA do 2T19 totalizou R\$ 58,8 milhões (margem EBITDA de 14,9%) com crescimento de 4,0% ante o 2T18;

Lucro Líquido

No 2T19, o Lucro Líquido foi de R\$ 42,4 milhões (margem líquida de 10,8%) com crescimento de 27,9%;

SSS

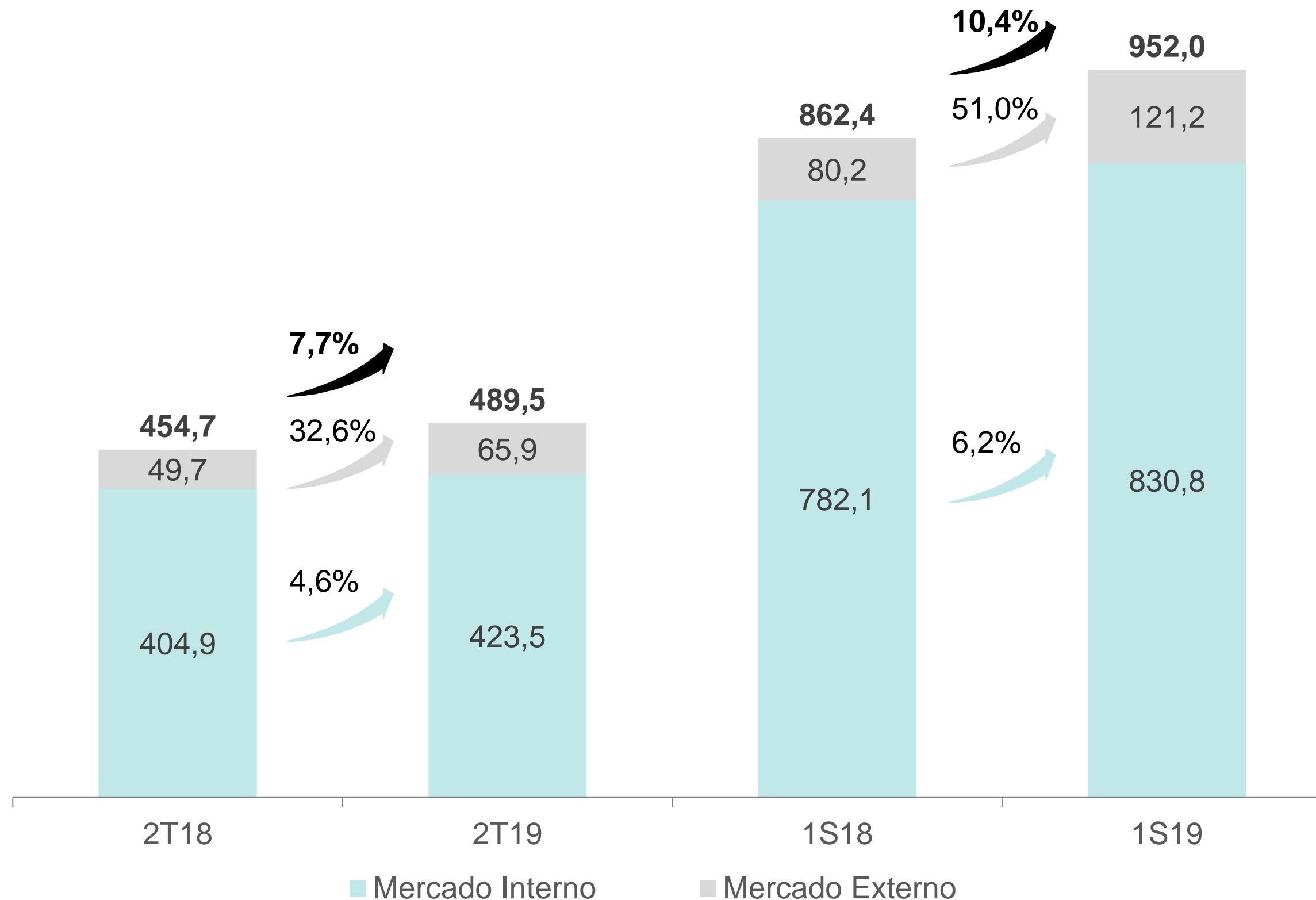
Crescimento de SSS sell-out (Same-Store-Sales) de 4,1% no trimestre;

Área de Vendas

A Arezzo&Co teve abertura de 6 lojas líquidas no trimestre e terminou o 2T19 com crescimento de 5,4% da área de vendas nos últimos doze meses.

Crescimento da Companhia

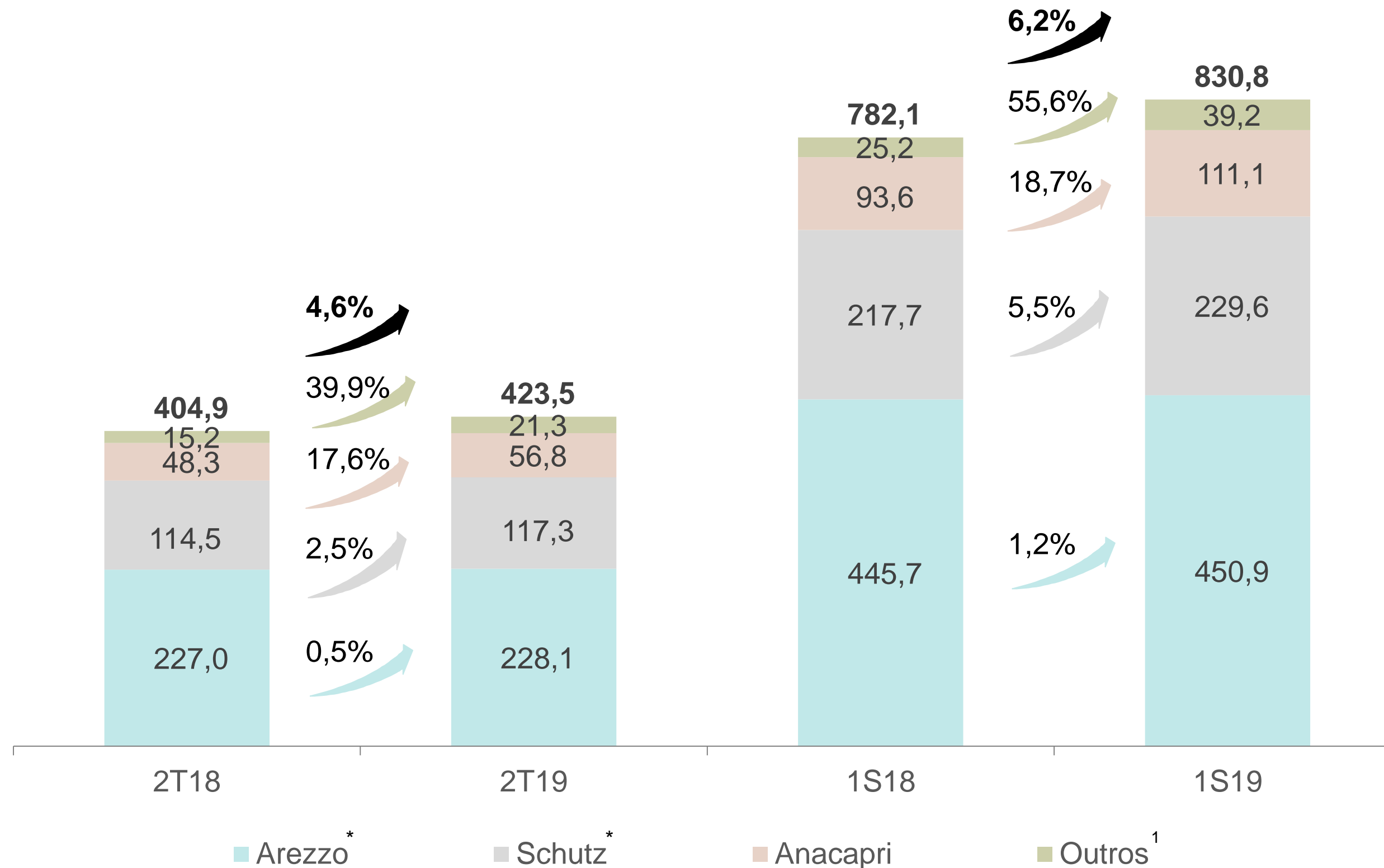
Receita Bruta / Mercado Interno e Externo (R\$ Milhões)



A Companhia alcançou **receita bruta de R\$ 489,5 milhões** no 2T19, **crescimento de 7,7%** em relação ao 2T18, com destaque para a **operação americana** que apresentou **crescimento de 70,1%** em reais e **56,3%** em dólares no período, passando a representar **10,0% da receita total**.

Receita Bruta por Marca | Mercado Interno

Receita Bruta por marca / Mercado Interno (R\$ milhões)



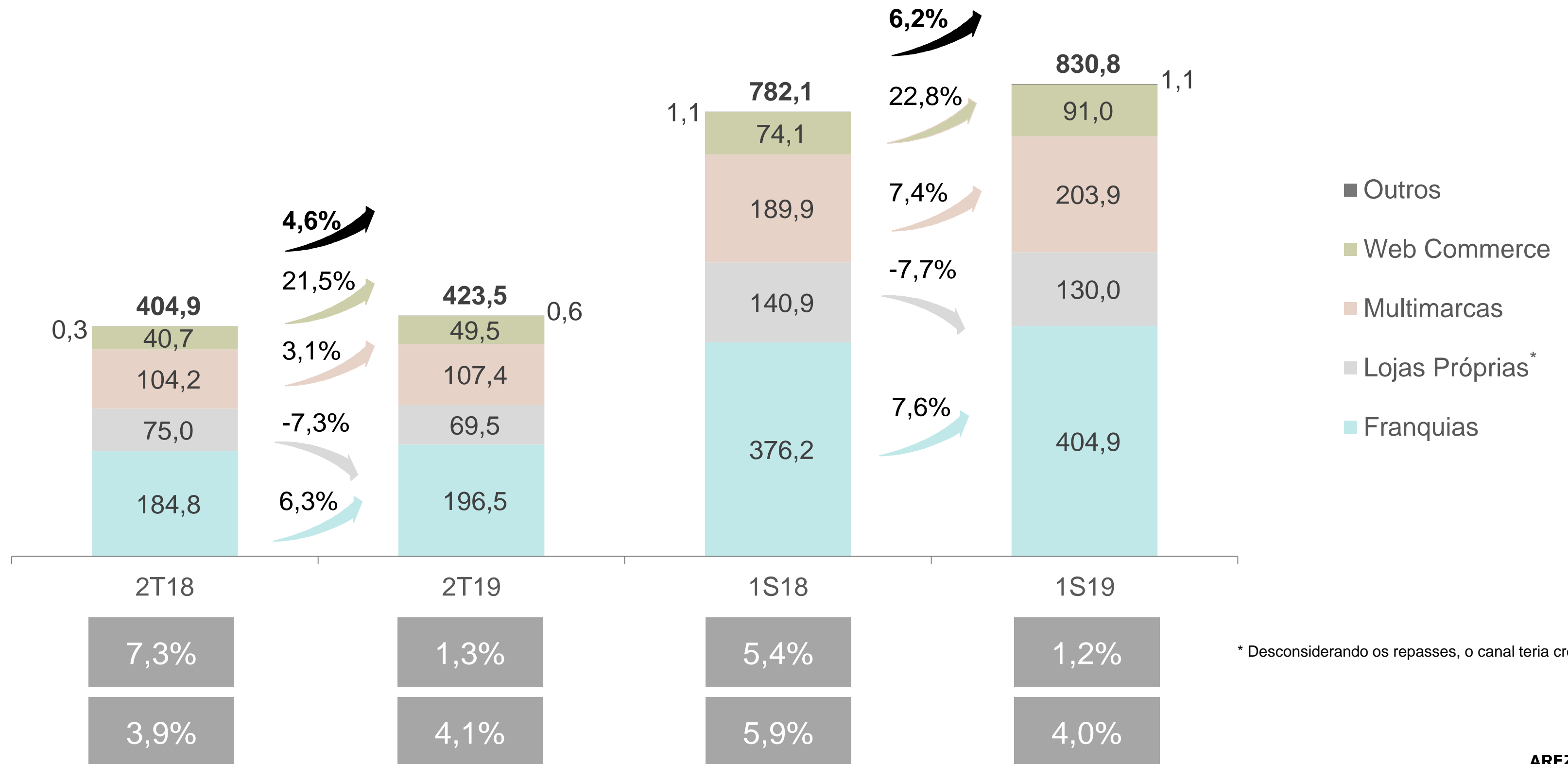
No 2T19, tivemos como destaques as marcas **Anacapri**, que registrou R\$ 56,8 milhões de receita bruta, com crescimento de **17,6%**, e a continuidade da performance da positiva da marca **Schutz** apresentada nos tris anteriores.

1. Outros: aumento de 39,9% no trimestre (inclui as marcas A. Birman, Fiever e Alme apenas no mercado interno e outras receitas não específicas das marcas).

* Desconsiderando o efeito dos repasses de lojas próprias para franquias nos últimos doze meses, a Arezzo teria crescido 1,5% e a Schutz 5,8%.

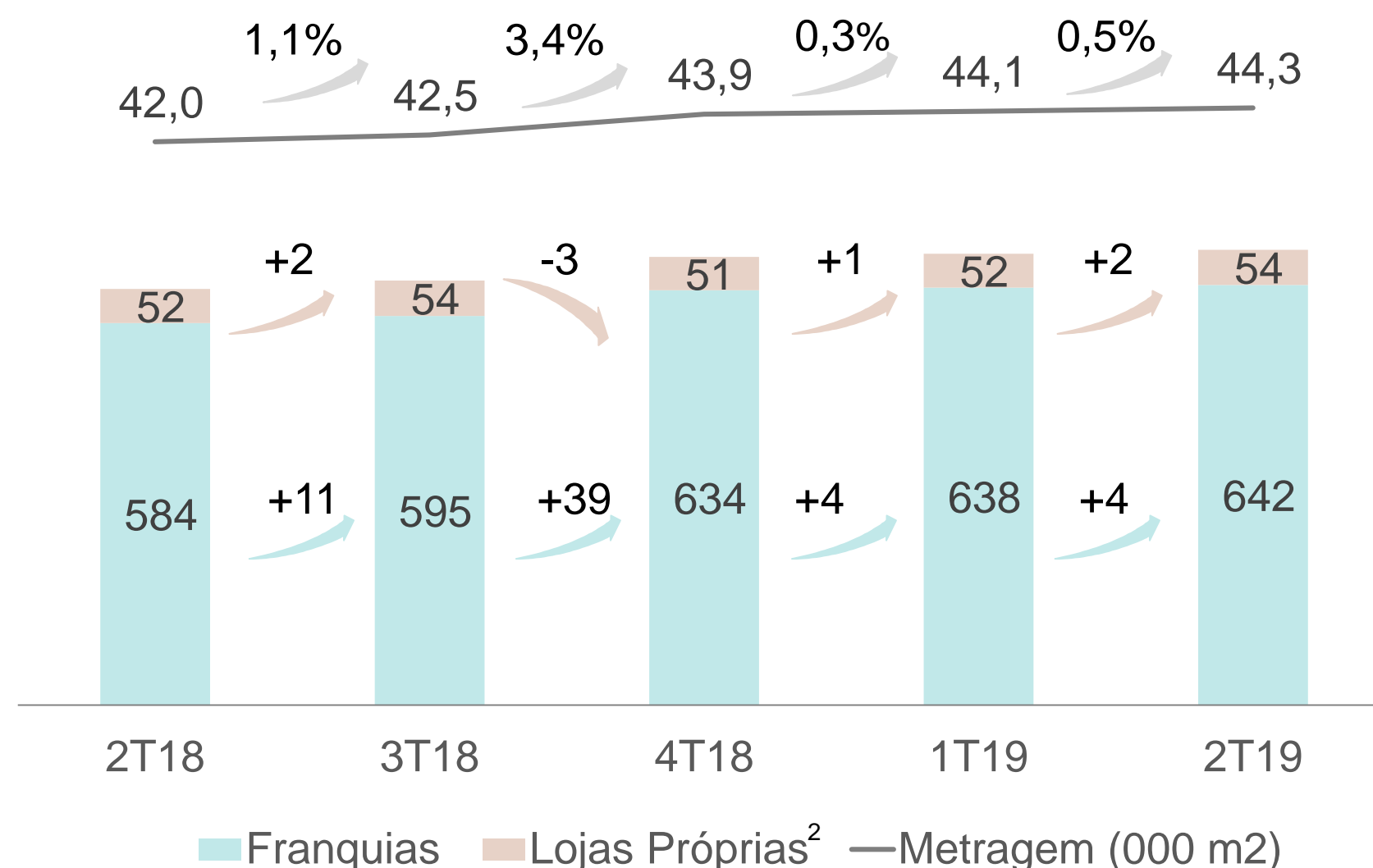
Receita Bruta por Canal | Mercado Interno

Receita Bruta por canal / Mercado Interno (R\$ milhões)



Expansão da Rede de Distribuição

Expansão de lojas próprias e franquias¹



A Arezzo&Co teve **abertura líquida de 6 lojas** no 2T19, encerramos o trimestre com 696 lojas, sendo 681 no Brasil e 15 no exterior, aumento de área de 5,4%, com 60 aberturas líquidas nos últimos 12 meses.

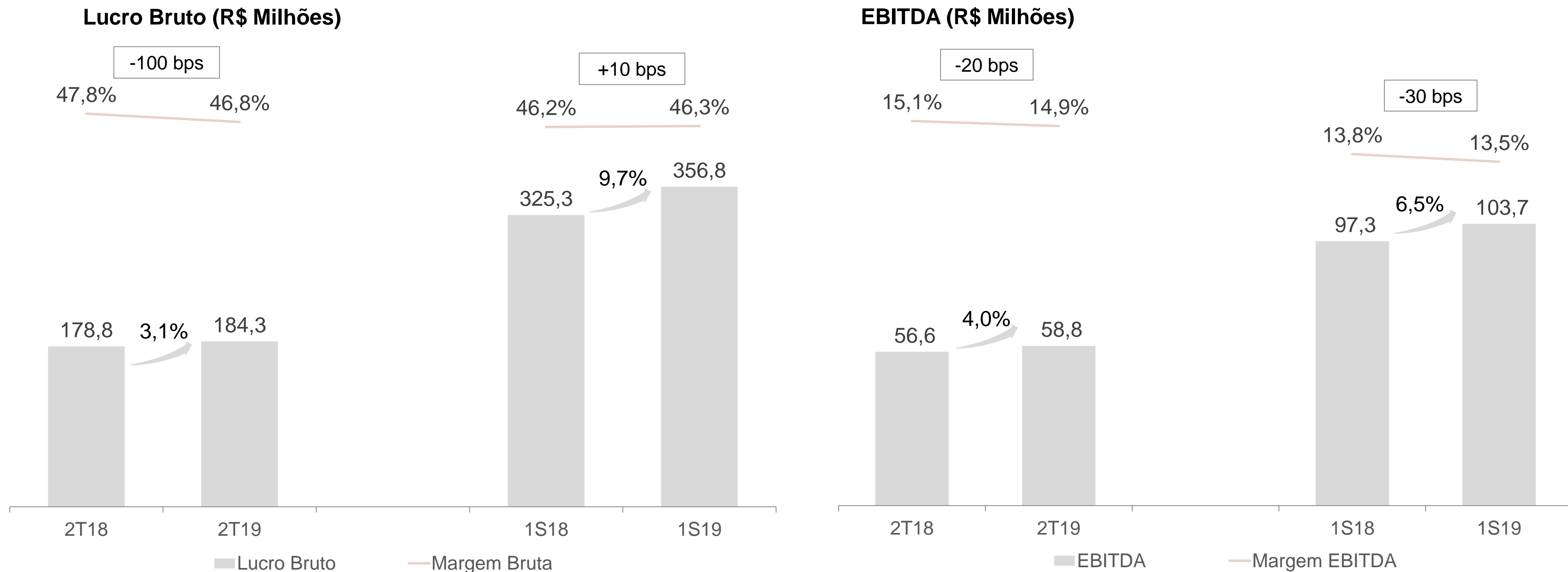
1. Inclui sete lojas do tipo outlets cuja área total é de 2.217 m² e inclui lojas no exterior.

2. Inclui 3 lojas em Nova York, 2 em Miami, 1 em Los Angeles, 1 em Las Vegas, 1 em New Jersey e 1 em São Francisco das marcas Schutz e Alexandre Birman.

Número de lojas no mercado interno 2T19

AREZZO	Franquias	406
	Lojas próprias	14
	Multimarcas	1.219
SCHUTZ	Franquias	73
	Lojas próprias	17
	Multimarcas	1.094
ANACAPRI	Franquias	157
	Lojas próprias	3
	Multimarcas	1.569
ALEXANDRE BIRMAN	Lojas próprias	4
	Multimarcas	26
FIEVER	Lojas próprias	5
	Multimarcas	427
ALME	Lojas próprias	2
	Multimarcas	292

Lucro Bruto e EBITDA Pro forma

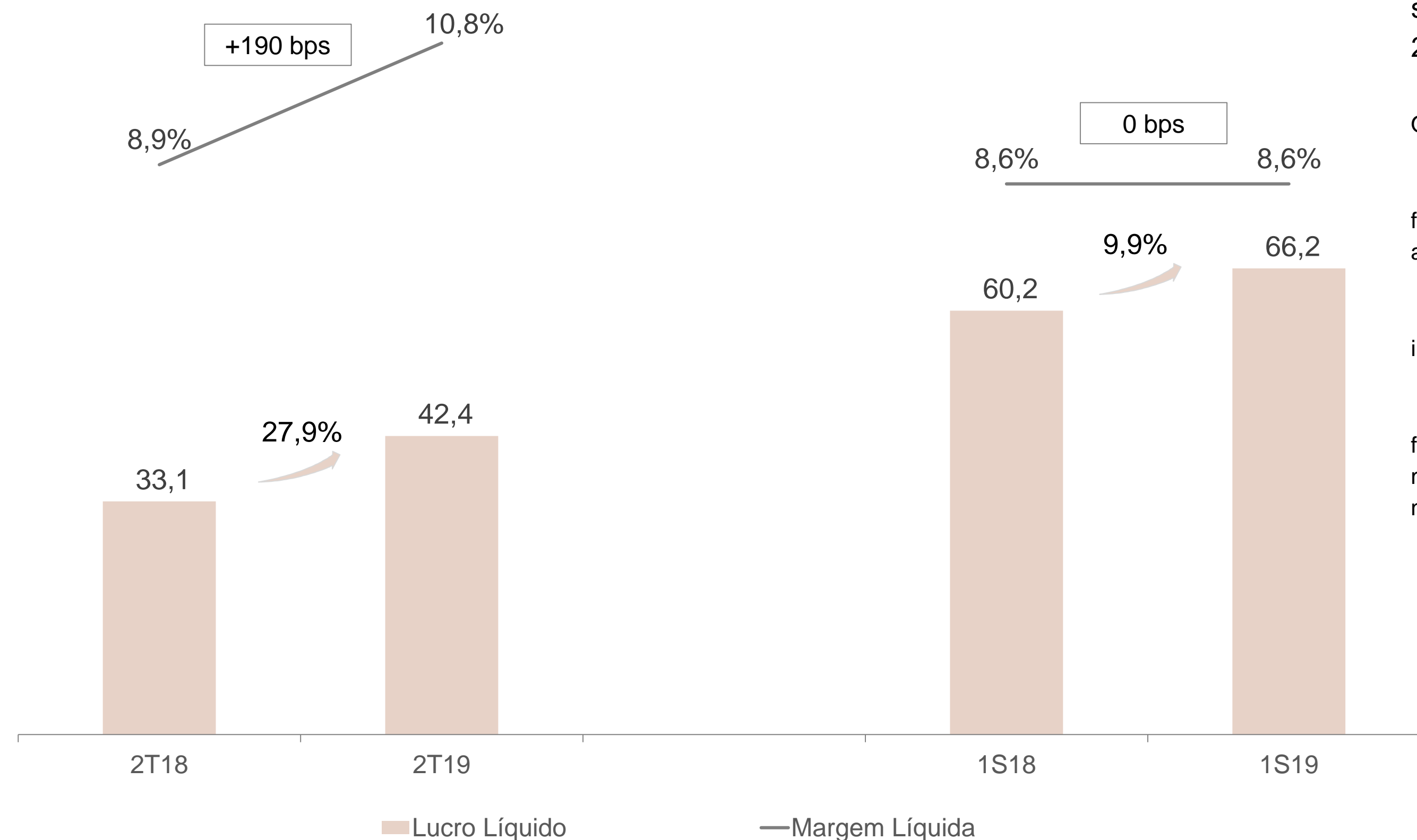


O Lucro Bruto do 2T19 totalizou R\$ 184,3 milhões, crescimento de 3,1% ante o 2T18, com margem bruta de 46,8%.

A companhia atingiu o EBITDA de R\$ 58,8 milhões no 2T19, com margem de 14,9% e um aumento de 4,0% em relação aos resultados do 2T18. Excluindo a Operação nos EUA, a margem EBITDA consolidada da companhia aumentaria 485 bps no trimestre.

Lucro Líquido Pro forma

Lucro Líquido (R\$ Milhões)



A Companhia apresentou margem líquida de 10,8% no 2T19 e o Lucro Líquido do período somou R\$ 42,4 milhões, crescimento de 27,9% em relação ao 2T18.

O lucro líquido foi impactado pelos seguintes fatores:

- (i) positivamente pela melhora do resultado financeiro decorrente de uma menor variação cambial associada ao menor saldo de dívida em USD,
- (ii) impacto positivo na alíquota efetiva de imposto de renda e
- (iii) negativamente pela redução das receitas financeiras; resultante de uma posição de caixa médio menor no período e da significativa queda na taxa SELIC nos últimos 12 meses.

Geração de Caixa

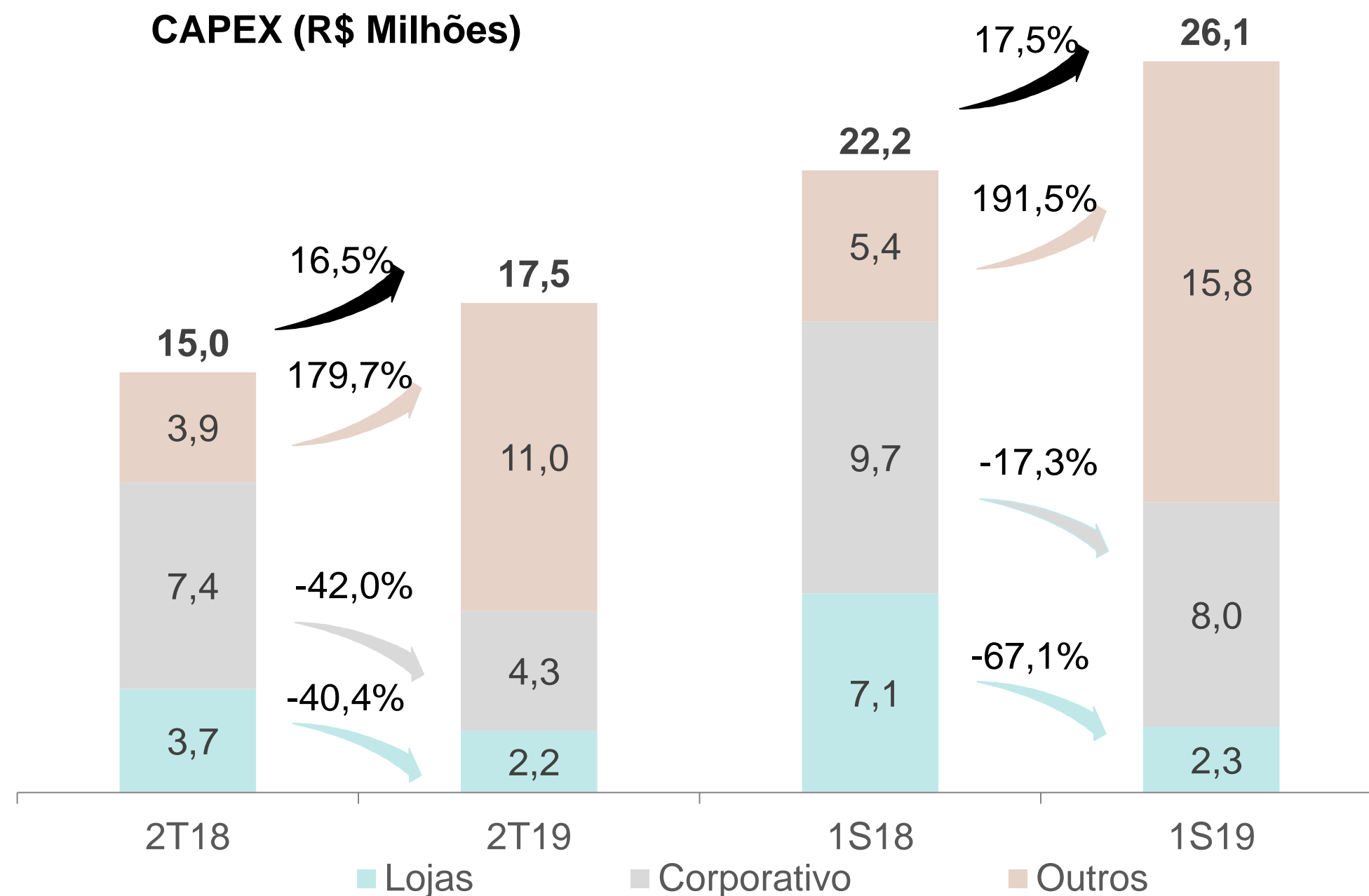
Geração de Caixa Operacional (R\$ mil)

Geração de caixa operacional	2T19	2T18	1S19	1S18
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social (LAIR)	44.718	34.883	76.158	68.444
Depreciações e amortizações	19.868	8.788	37.763	17.213
Outros	665	13.541	6.251	11.799
Decréscimo (acrécimo) de ativos/passivos	(9.758)	(28.098)	(14.655)	(35.470)
Contas a receber de clientes	23.388	9.804	10.742	1.597
Estoques	(1.064)	(14.689)	(13.930)	(29.041)
Fornecedores	(36.638)	(25.485)	5.308	2.936
Variação de outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	4.556	2.272	(16.775)	(10.962)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(14.309)	(2.751)	(21.414)	(6.141)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	41.184	26.363	84.103	55.845

A Arezzo&Co gerou R\$ 41,2 milhões de caixa operacional no 2T19, montante 56% superior ao apresentado no 2T18, por conta de um maior volume de depreciação e amortizações (efeitos IFRS-16) bem como um maior volume de contas a receber e um menor volume de estoques frente ao 2T18. O capital de giro como percentual da receita caiu de 26,3% no 2T18 para 24,4% no 2T19 (IFRS-16).

Investimentos (CAPEX) e Endividamento

CAPEX (R\$ Milhões)



Endividamento (R\$ Milhões)

Posição de caixa e endividamento	2T19	1T19	2T18
Caixa e equivalentes de caixa	257.135	299.755	283.172
Dívida total	175.957	174.253	175.501
Curto prazo	153.533	81.827	162.002
% dívida total	87,3%	47,0%	92,3%
Longo prazo	22.424	92.426	13.499
% dívida total	12,7%	53,0%	7,7%
Dívida líquida	(81.178)	(125.502)	(107.671)

No 2T19, a Arezzo&Co investiu R\$ 26,1 milhões em CAPEX, com destaque para:

- **Brasil:** (i) investimentos na frente de transformação digital, (ii) ampliação do Centro de Distribuição do Web Commerce e (iii) investimentos na nova fábrica da marca Alexandre Birman em Campo Bom.
- **Estados unidos:** (i) nova sede nos Estados Unidos com showroom exclusivo para as marcas Schutz e Alexandre Birman, (ii) lançamento da loja da Schutz no Short Hills Mall em New Jersey e (iii) lançamento da loja da Schutz no Westfield San Francisco Centre em São Francisco.

ROIC (Retorno sobre o Capital Investido)

Resultado operacional	2T19	2T19 Pro forma	2T18	2T17	Δ 19 x 18 Reportado	Δ 19 x 18 Pro forma
EBIT (LTM)	196.988	196.735	180.797	169.714	9,0%	8,8%
+ IR e CS (LTM)	(31.596)	(31.594)	(15.181)	(49.539)	108,1%	108,1%
NOPAT	165.392	165.141	165.616	120.175	(0,1%)	(0,3%)
Capital de giro ¹	388.969	425.398	378.688	307.097	2,7%	12,3%
Ativo permanente	366.664	161.353	154.515	156.998	137,3%	4,4%
Outros ativos de longo prazo ²	39.192	39.192	34.156	29.173	14,7%	14,7%
Capital empregado	794.825	625.943	567.359	493.268	40,1%	10,3%
Média do capital empregado³	681.092	596.651	530.314		28,4%	12,5%
ROIC⁴	24,3%	27,7%	31,2%			

O retorno sobre o capital investido (ROIC) atingiu o patamar de 27,7% frente a 31,2% no 2T18. O NOPAT pro-forma manteve-se em linha com o do ano anterior, que por sua vez tinha uma base LTM de IR/CSLL baixa, por conta de liminar obtida no 4T17, retroativa ao ano de 2017 como um todo.

O ligeiro incremento do capital de giro pro-forma deve-se a um maior volume de estoques, reflexo do crescimento de vendas consolidado e do aumento da relevância do programa dropship e dos itens de pronta entrega na operação norte-americana, ambos visando maior assertividade na ponta e agilidade de reposição.

(1) 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.

(2) Descontados do IR e contribuição social diferidos.

(3) Média de capital empregado no período e no mesmo período do ano anterior.

(4) ROIC: NOPAT dos últimos 12 meses dividido pelo capital empregado médio.

ZZO

& CO

Contatos

CFO

Rafael Sachete

Diretora de RI e Estratégia

Aline Penna

Coordenadora de RI

Victoria Machado

Analista de RI

Marcos Benetti

+55 11 2132 4300

ri@arezzoco.com.br

www.arezzoco.com.br