



AREZZO & CO

TELECONFERÊNCIA
DE RESULTADOS
1T2019

AREZZO SCHUTZ ANACAPRI

ALEXANDRE
BIRMAN **FEVER** OWME

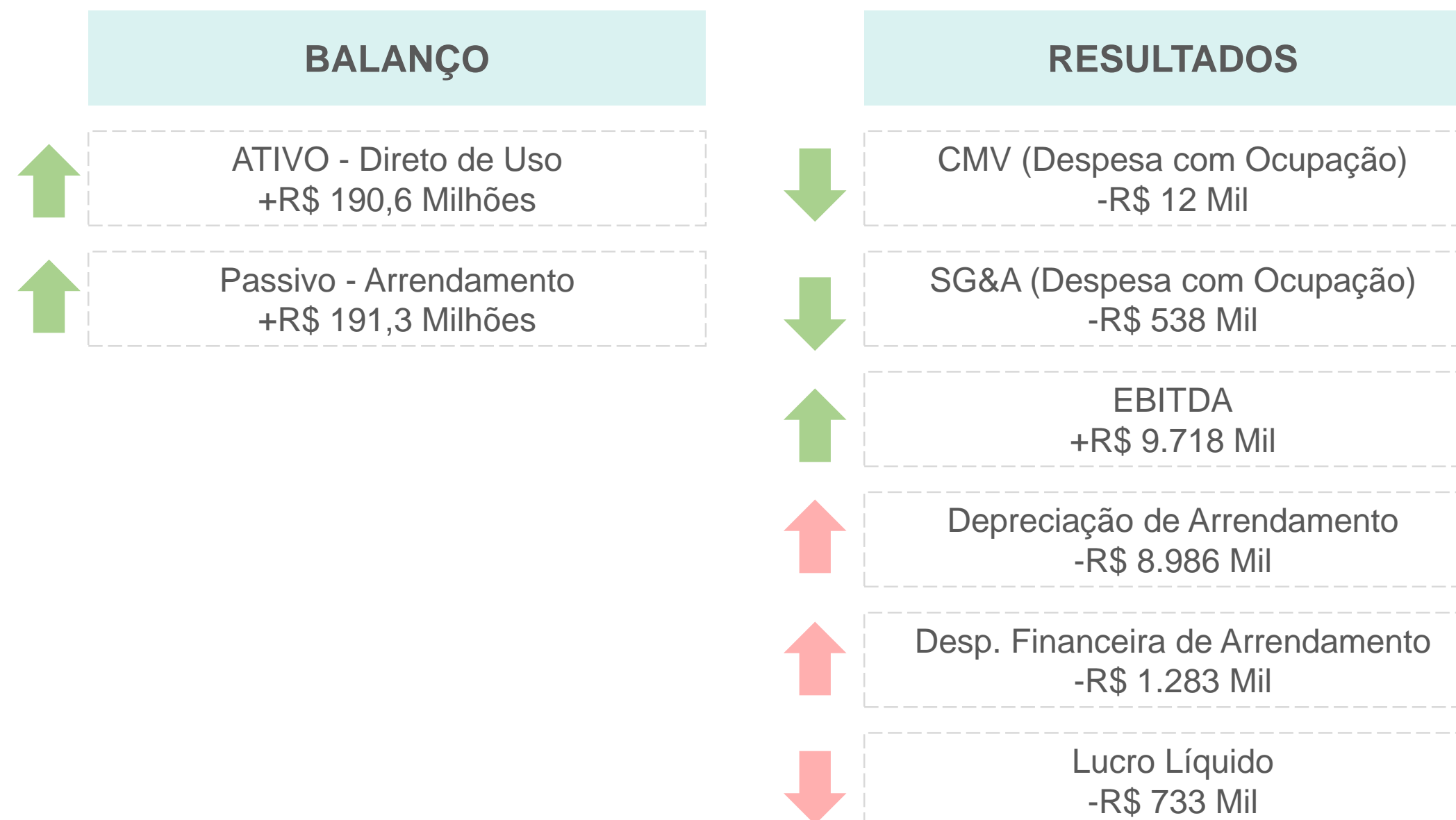
Nota Importante

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 de propriedades comerciais 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 1T19, 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 1T19.



Destques 1T19

Receita Líquida

A Receita Líquida do 1T19 alcançou R\$ 377,2 milhões, aumento de 14,2% sobre o 1T18;

Lucro Bruto

No 1T19, o Lucro Bruto da Companhia somou R\$ 172,5 milhões (margem bruta de 45,7%) com crescimento de 17,7% ante o 1T18;

EBITDA

O EBITDA do 1T19 totalizou R\$ 44,9 milhões (margem EBITDA de 11,9%) com crescimento de 10,1% ante o 1T18;

Lucro Líquido

No 1T19, o Lucro Líquido foi de R\$ 23,9 milhões com margem líquida de 6,3%;

SSS

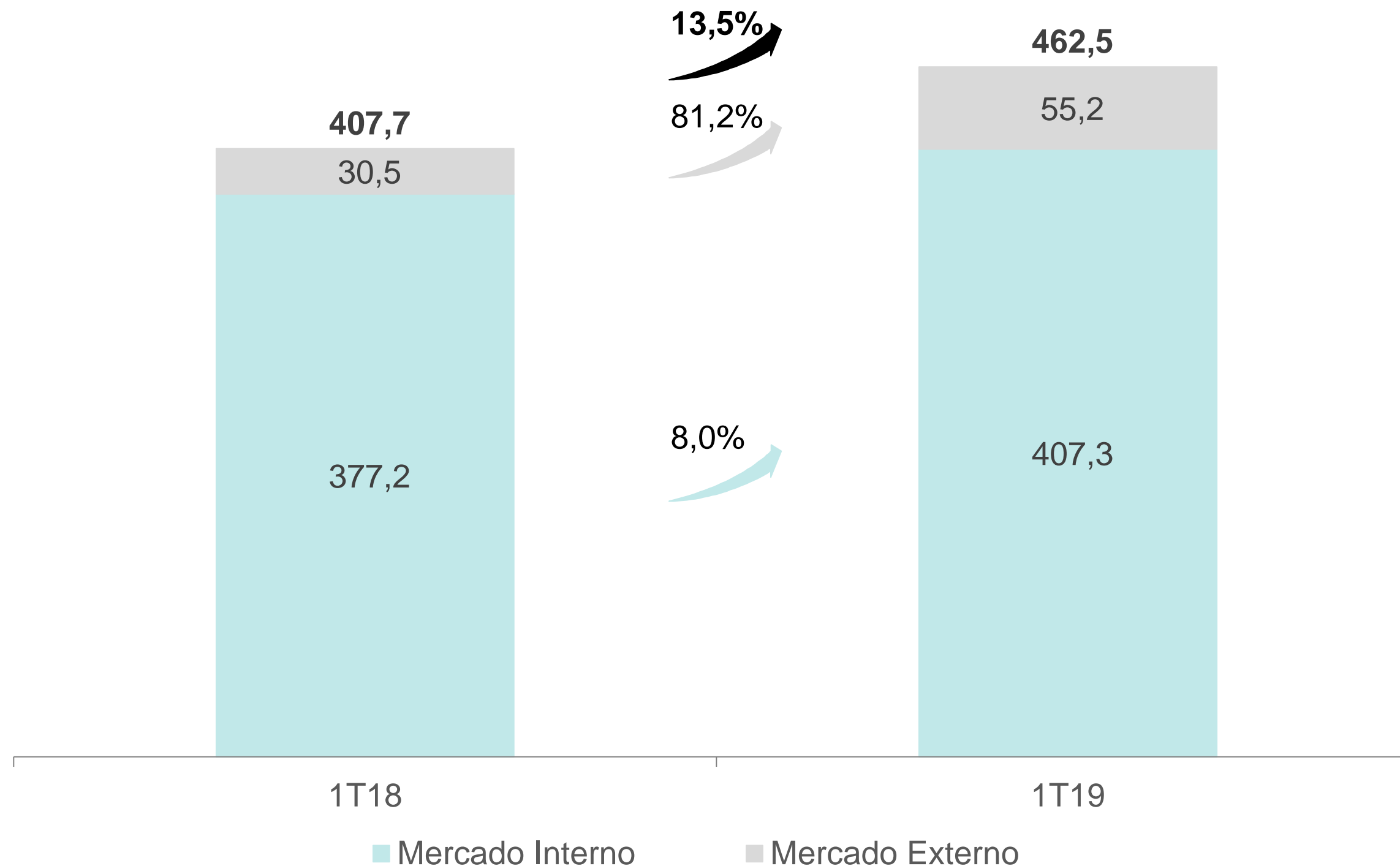
Crescimento de SSS *sell-out* (*Same-Store-Sales*) de 3,8% no trimestre;

Área de Vendas

A Arezzo&Co teve abertura de 5 lojas líquidas no trimestre e terminou o 1T19 com crescimento de 6,3% da área de vendas nos últimos doze meses.

Crescimento da Companhia

RECEITA BRUTA / MERCADO INTERNO E EXTERNO (R\$ MILHÕES)

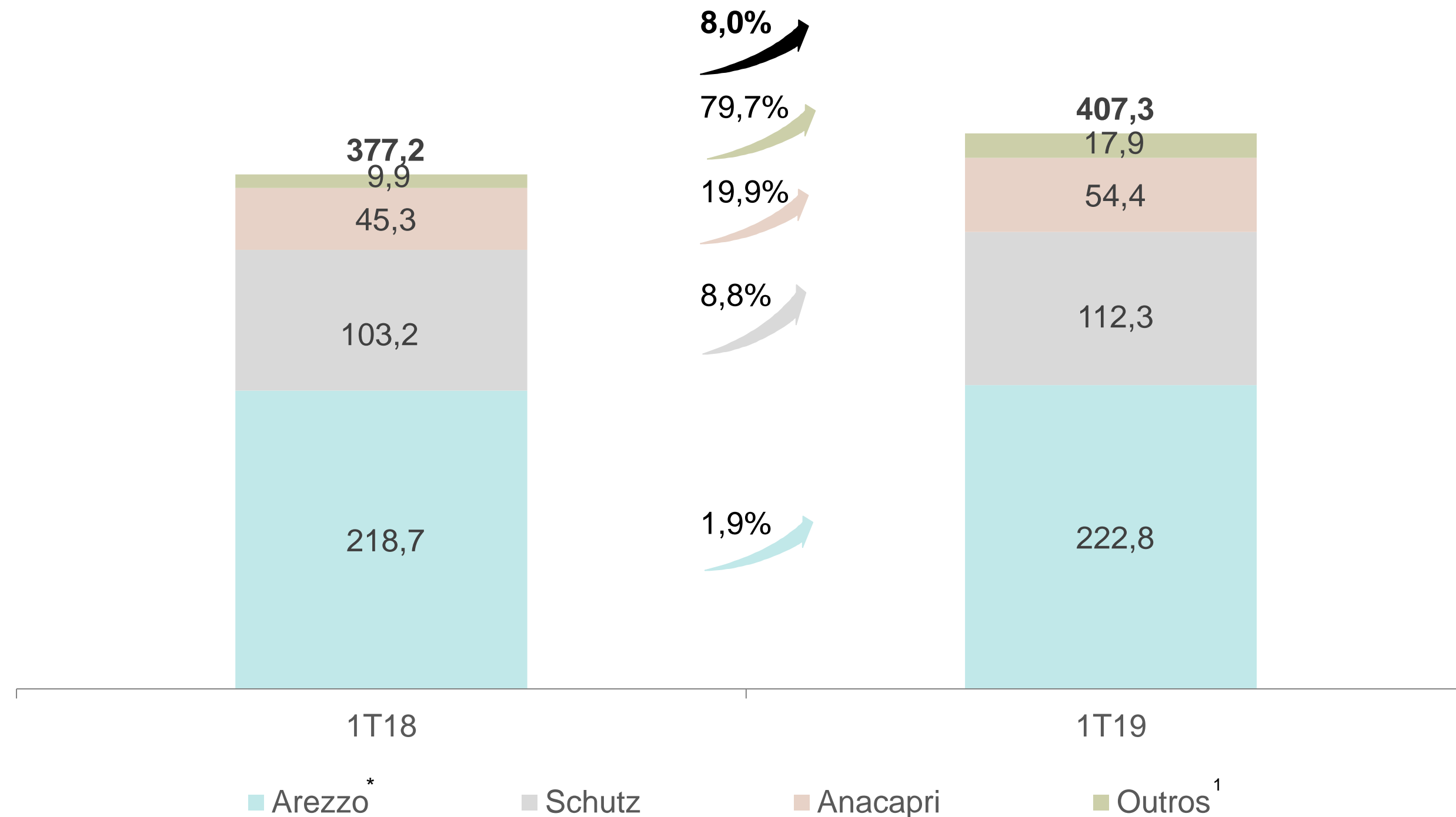


A COMPANHIA ALCANÇOU RECEITA BRUTA DE R\$ 462,5 MILHÕES NO 1T19, CRESCIMENTO DE 13,5% EM RELAÇÃO AO 1T18, COM DESTAQUE PARA O **MERCADO EXTERNO COM CRESCIMENTO DE 81,2%**, PASSANDO A REPRESENTAR **11,9% DA RECEITA TOTAL**.

A OPERAÇÃO DOS **ESTADOS UNIDOS**, APRESENTOU **CRESCIMENTO DE 105,6%** EM REAIS E 76,7% EM DÓLARES NO PERÍODO.

Receita Bruta por Marca | Mercado Interno

RECEITA BRUTA POR MARCA / MERCADO INTERNO (R\$ MILHÕES)



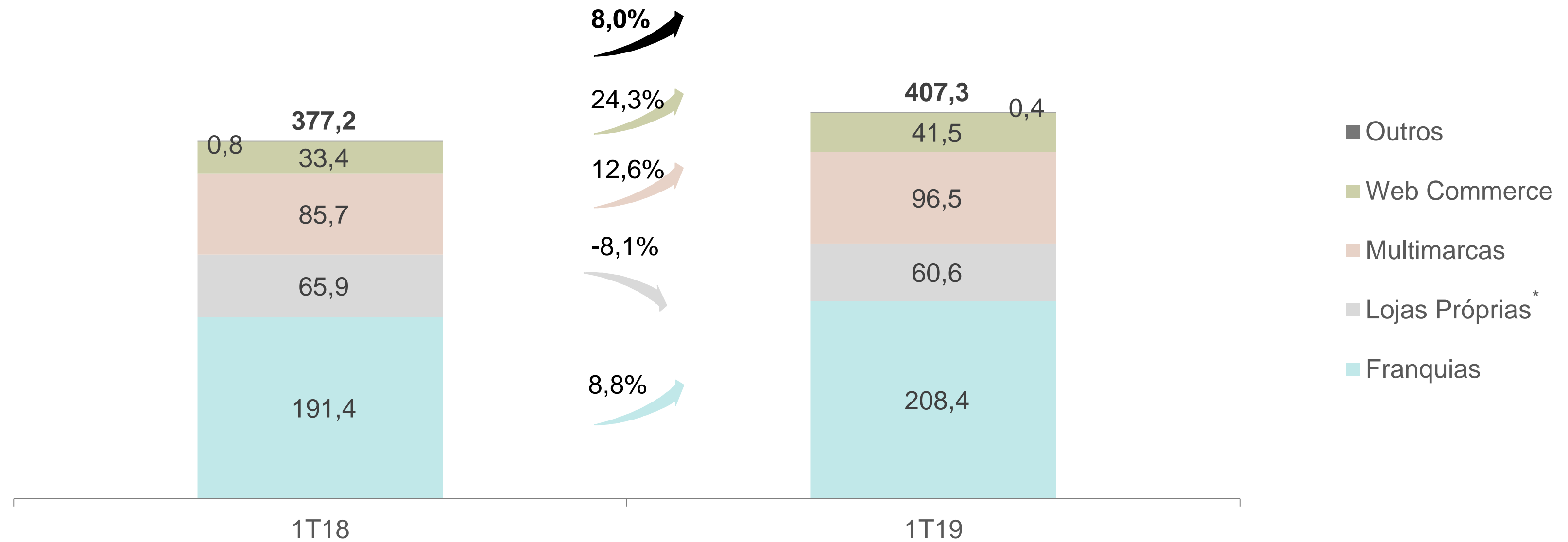
NO 1T19, TIVEMOS COMO DESTAQUES AS MARCAS **ANACAPRI** E **SCHUTZ** COM **CRESCIMENTO DE 19,9% E 8,8%** RESPECTIVAMENTE, EM RELAÇÃO AO 1T18.

1. OUTROS: AUMENTO DE 79,7% NO TRIMESTRE (INCLUI AS MARCAS A. BIRMAN, FIEVER E OWME APENAS NO MERCADO INTERNO E OUTRAS RECEITAS NÃO ESPECÍFICAS DAS MARCAS).

* DESCONSIDERANDO O EFEITO DOS REPASSES DE 2 LOJAS PRÓPRIAS PARA FRANQUIAS NOS ÚLTIMOS DOZE MESES, A AREZZO TERIA CRESCIDO 2,6%.

Receita Bruta por Canal | Mercado Interno

RECEITA BRUTA POR CANAL / MERCADO INTERNO (R\$ MILHÕES)



SSS SELL-IN
(FRANQUIAS)

3,7%

1,1%

SSS SELL-OUT
(LOJAS PRÓPRIAS + WEB + FRANQUIAS)

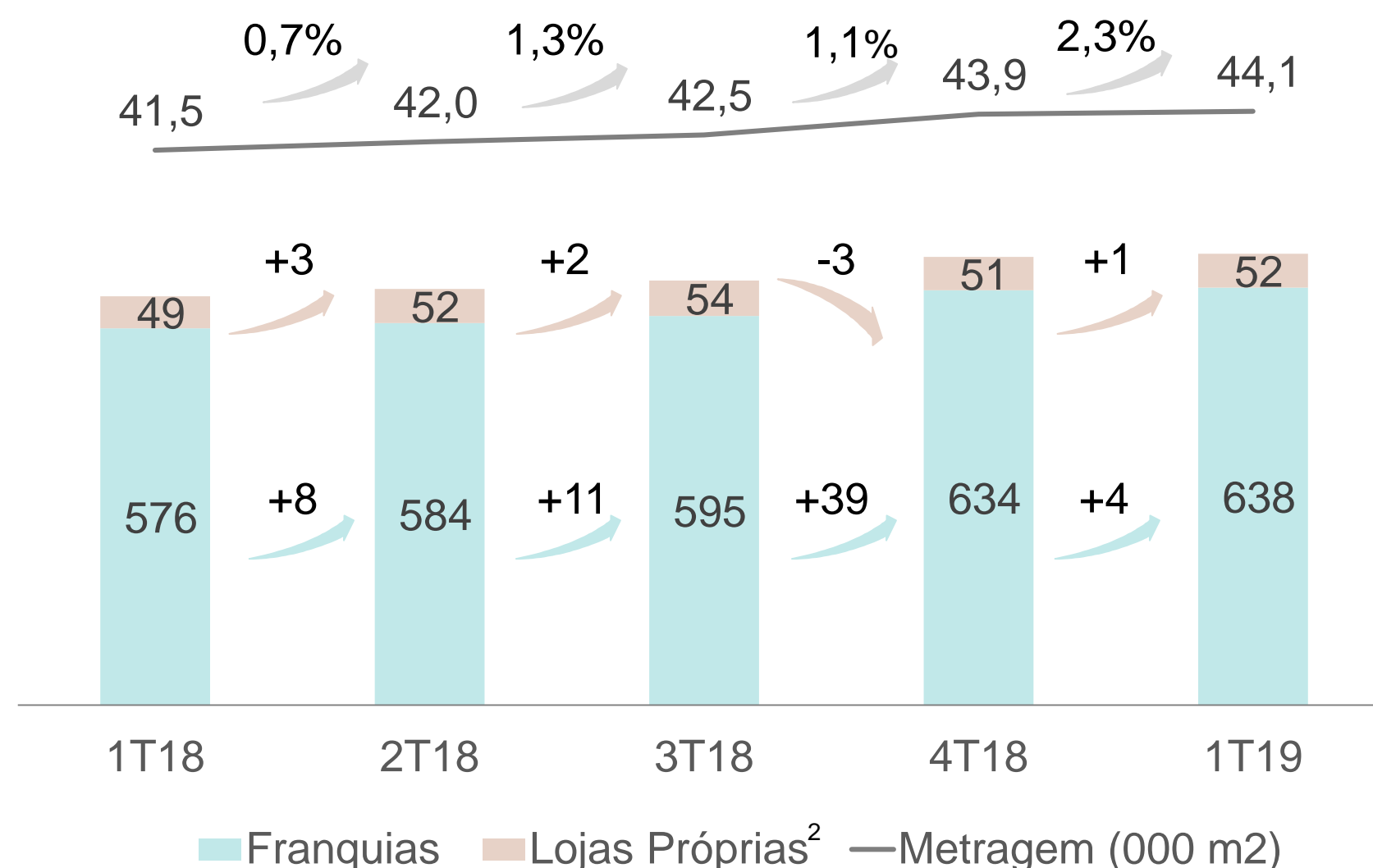
8,4%

3,8%

* DESCONSIDERANDO OS REPASSES, O CANAL TERIA CRESCIDO 11,3%.

Expansão da Rede de Distribuição

EXPANSÃO DE LOJAS PRÓPRIAS E FRANQUIAS¹



A AREZZO&CO TEVE **ABERTURA LÍQUIDA DE 5 LOJAS** NO 1T19, ENCERRAMOS O TRIMESTRE COM 690 LOJAS, SENDO 677 NO BRASIL E 13 NO EXTERIOR, AUMENTO DE ÁREA DE 6,3%, COM 65 ABERTURAS LIQUIDAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES.

1. INCLUI SETE LOJAS DO TIPO OUTLETS CUJA ÁREA TOTAL É DE 2.599 M² E INCLUI LOJAS NO EXTERIOR.
 2. INCLUI 3 LOJAS EM NOVA YORK, 2 EM MIAMI, 1 EM LOS ANGELES E 1 EM LAS VEGAS DAS MARCAS SCHUTZ E ALEXANDRE BIRMAN.

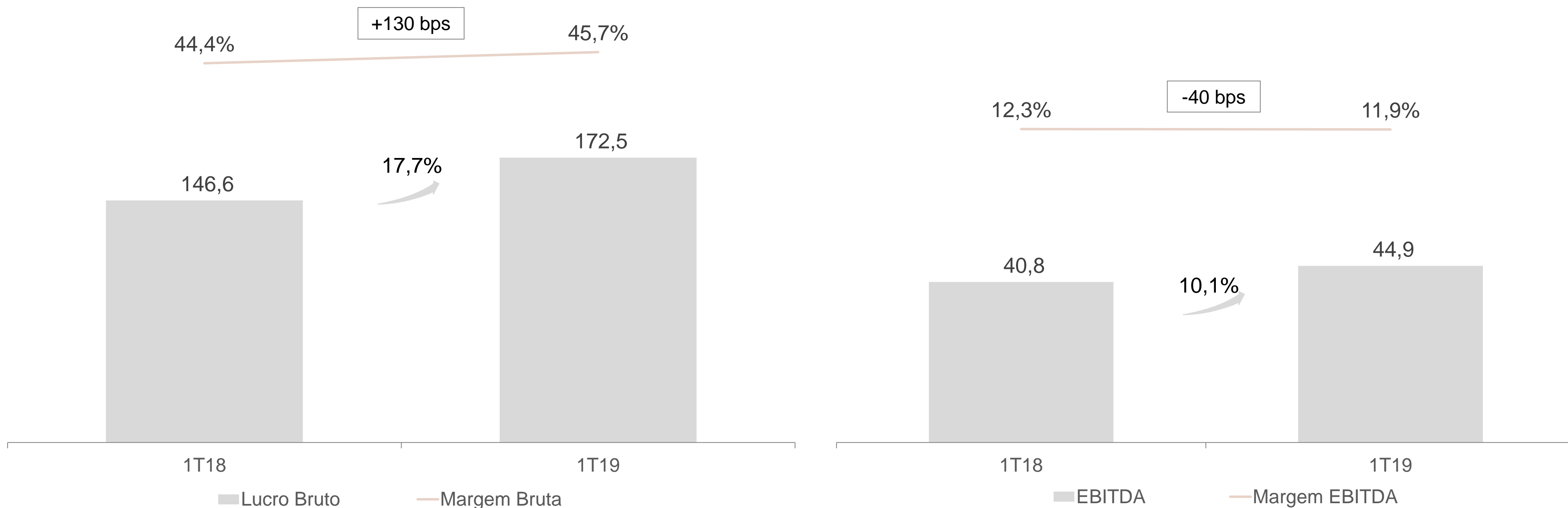
NÚMERO DE LOJAS NO MERCADO INTERNO 1T19

| | | |
|------------------|----------------|-------|
| AREZZO | FRANQUIAS | 405 |
| | LOJAS PRÓPRIAS | 14 |
| | MULTIMARCAS | 1.224 |
| SCHUTZ | FRANQUIAS | 74 |
| | LOJAS PRÓPRIAS | 17 |
| | MULTIMARCAS | 1.119 |
| ANACAPRI | FRANQUIAS | 153 |
| | LOJAS PRÓPRIAS | 3 |
| | MULTIMARCAS | 1.557 |
| ALEXANDRE BIRMAN | LOJAS PRÓPRIAS | 4 |
| | MULTIMARCAS | 28 |
| FIEVER | LOJAS PRÓPRIAS | 5 |
| | MULTIMARCAS | 444 |
| OWME | LOJAS PRÓPRIAS | 2 |
| | MULTIMARCAS | 281 |

Lucro Bruto e EBITDA Pro-forma

LUCRO BRUTO (R\$ MILHÕES)

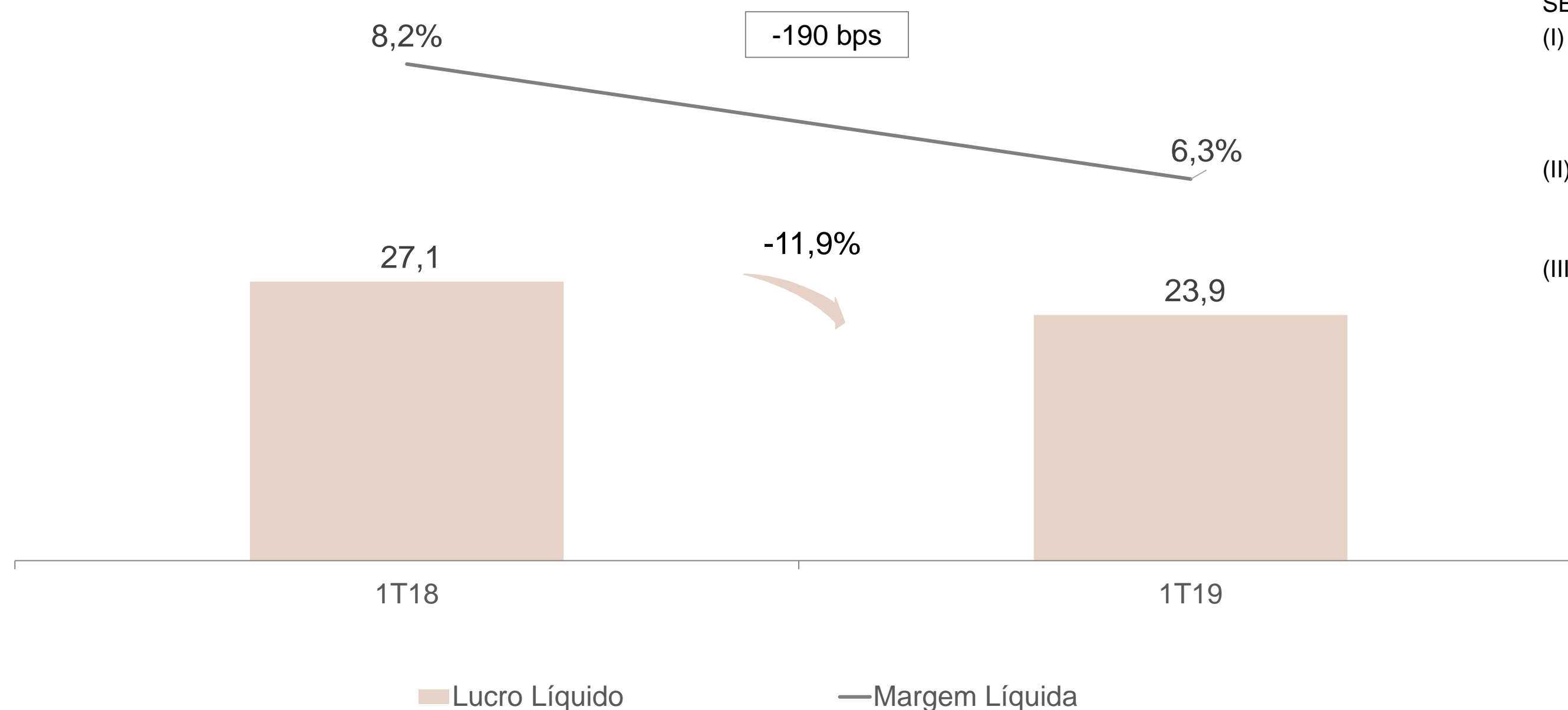
EBITDA (R\$ MILHÕES)



O LUCRO BRUTO DO 1T19 TOTALIZOU R\$ 172,5 MILHÕES, CRESCIMENTO DE 17,7% ANTE O 1T18, COM EXPANSÃO DE 130 BPS NA MARGEM BRUTA, QUE ALCANÇOU 45,7% NO 1T19. A COMPANHIA ATINGIU O EBITDA DE R\$ 44,9 MILHÕES NO 1T19, COM MARGEM DE 11,9% E UM AUMENTO DE 10,1% EM RELAÇÃO AOS RESULTADOS DO 1T18. EXCLUINDO A OPERAÇÃO NOS EUA, A MARGEM EBITDA CONSOLIDADA DA COMPANHIA AUMENTARIA 360 BPS NO TRIMESTRE.

Lucro Líquido Pro-forma

LUCRO LÍQUIDO (R\$ MILHÕES)



A COMPANHIA APRESENTOU MARGEM LÍQUIDA DE 6,3% NO 1T19 E O LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO SOMOU R\$ 23,9 MILHÕES, 11,9% INFERIOR EM RELAÇÃO AO 1T18.

O INDICADOR FOI IMPACTADO NEGATIVAMENTE PELOS SEGUINTE FATORES:

- (I) 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;
- (II) VARIAÇÃO CAMBIAL ASSOCIADA AO SALDO DE DÍVIDA EM USD, EM SUA MAIORIA COM EFEITO NÃO-CAIXA;
- (III) PIORA DA ALÍQUOTA EFETIVA DE IR, RESULTANTE DO PREJUÍZO AUFERIDO NA OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA NO TRIMESTRE, NÃO DEDUTÍVEL PARA FINS DE IR NO BRASIL.

Geração de Caixa

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL (R\$ MIL)

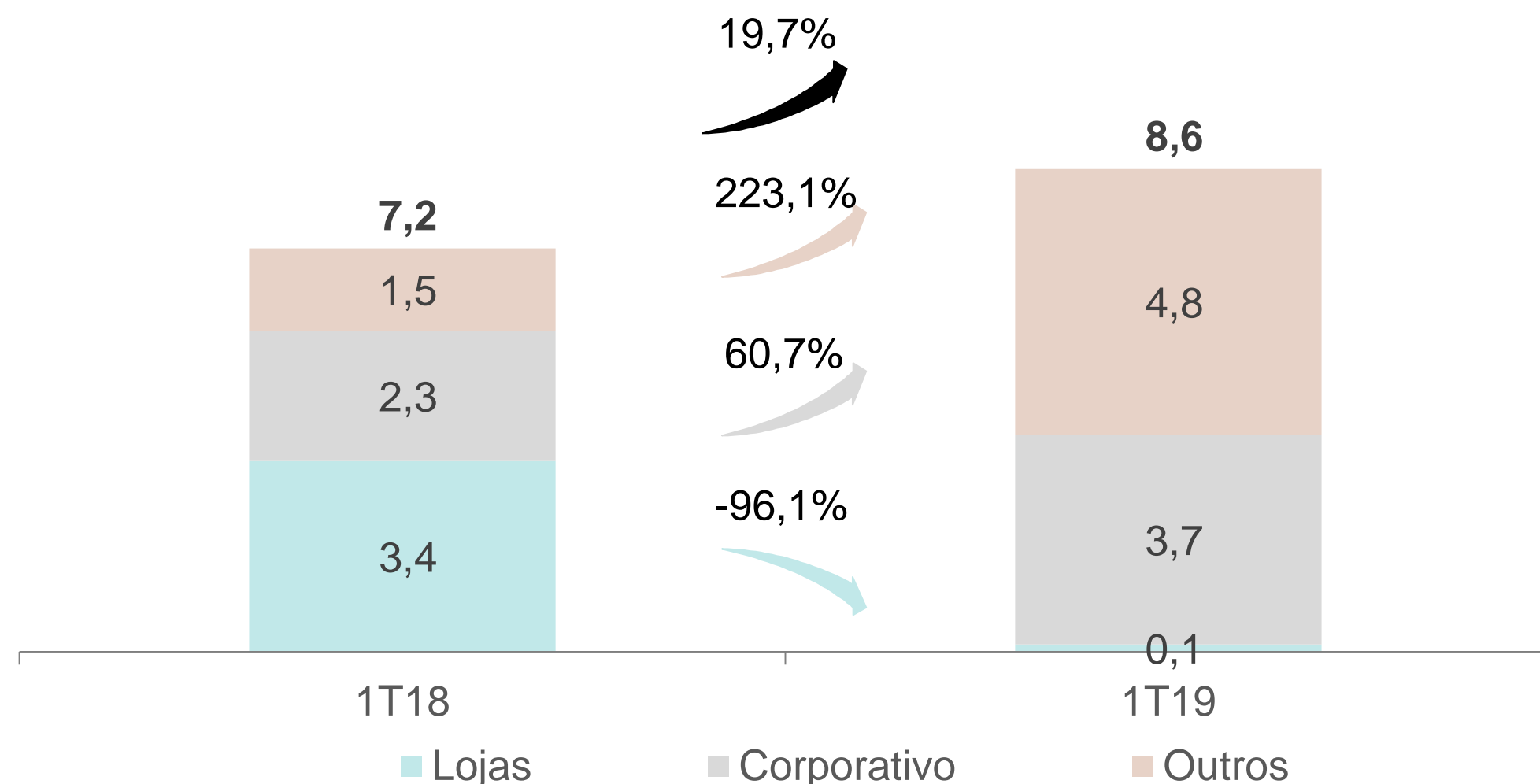
| Geração de caixa operacional | 1T19 | 1T18 |
|--|----------------|----------------|
| Lucro antes do imposto de renda e contribuição social (LAIR) | 31.440 | 33.561 |
| Depreciações e amortizações | 17.895 | 8.425 |
| Outros | 5.586 | (1.742) |
| Decréscimo (acrécimo) de ativos/passivos | (4.897) | (7.372) |
| Contas a receber de clientes | (12.646) | (8.207) |
| Estoques | (12.866) | (14.352) |
| Fornecedores | 41.946 | 28.421 |
| Variação de outros ativos e passivos circulantes e não circulantes | (21.331) | (13.234) |
| Pagamento de imposto de renda e contribuição social | (7.105) | (3.390) |
| Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais | 42.919 | 29.482 |

A AREZZO&CO GEROU R\$ 42,9 MILHÕES DE CAIXA OPERACIONAL NO 1T19.

CABE DESTACAR O PAGAMENTO DE JSCP REFERENTES AO 2º SEMESTRE DE 2018 EM 15 DE JANEIRO DE 2019, NO MONTANTE DE R\$20,8 MILHÕES.

Investimentos (CAPEX) e Endividamento

CAPEX (R\$ MILHÕES)



ENDIVIDAMENTO (R\$ MILHÕES)

| Posição de caixa e endividamento | 1T19 | 4T18 | 1T18 |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Caixa e equivalentes de caixa | 299.755 | 235.801 | 333.338 |
| Dívida total | 174.253 | 111.418 | 172.112 |
| Curto prazo | 81.827 | 43.978 | 156.354 |
| % dívida total | 47,0% | 39,5% | 90,8% |
| Longo prazo | 92.426 | 67.440 | 15.758 |
| % dívida total | 53,0% | 60,5% | 9,2% |
| Dívida líquida | (125.502) | (124.383) | (161.226) |

NO 1T19, A AREZZO&CO INVESTIU R\$ 8,6 MILHÕES EM CAPEX, COM DESTAQUE PARA:

- **BRASIL:** (I) READEQUAÇÃO DA FÁBRICA E INSTALAÇÕES DA MARCA SCHUTZ, (II) INVESTIMENTOS NA NOVA FÁBRICA DA MARCA ALEXANDRE BIRMAN, (III) INVESTIMENTOS NA FRENTE DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E (IV) IMPLEMENTAÇÃO DE CONTADOR DE FLUXO EM TODAS AS LOJAS DAS MARCAS AREZZO, SCHUTZ E ANACAPRI.
- **ESTADOS UNIDOS:** (I) LANÇAMENTO DA LOJA DA SCHUTZ OUTLET PREMIUM EM LAS VEGAS E (II) INVESTIMENTOS EM SOFTWARES E TI NA ESTRUTURA CORPORATIVA.

ROIC (Retorno sobre o Capital Investido)

| Resultado operacional | 1T19 | 1T19 Pro-forma | 1T18 | 1T17 | Δ 19 x 18 Reportado | Δ 19 x 18 Pro-Forma |
|---|----------------|-------------------|----------------|----------------|------------------------|------------------------|
| EBIT (LTM) | 195.631 | 195.081 | 176.611 | 160.613 | 10,8% | 10,5% |
| + IR e CS (LTM) | (29.206) | (29.206) | (22.648) | (44.318) | 29,0% | 29,0% |
| NOPAT | 166.425 | 165.875 | 153.963 | 116.295 | 8,1% | 7,7% |
| Capital de giro ¹ | 374.410 | 408.682 | 345.346 | 307.837 | 8,4% | 18,3% |
| Ativo permanente | 344.181 | 153.570 | 148.267 | 157.656 | 132,1% | 3,6% |
| Outros ativos de longo prazo ² | 39.990 | 39.990 | 33.917 | 28.275 | 17,9% | 17,9% |
| Capital empregado | 758.581 | 602.242 | 527.530 | 493.768 | 43,8% | 14,2% |
| Média do capital empregado³ | 643.056 | 564.886 | 510.649 | | 25,9% | 10,6% |
| ROIC⁴ | 25,9% | 29,4% | 30,2% | | | |

O RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC) ATINGIU O PATAMAR DE 29,4% - LIGEIRAMENTE INFERIOR AO REPORTADO NO 1T18.

APESAR DO CRESCIMENTO DO NOPAT DE 7,7%, O INDICADOR FOI IMPACTADO PELO AUMENTO NO CAPITAL DE GIRO, PRINCIPALMENTE NOS EUA.

O INCREMENTO DO CAPITAL DE GIRO DEVE-SE A UM MAIOR VOLUME DE ESTOQUES NO PERÍODO, REFLEXO DO CRESCIMENTO DE VENDAS CONSOLIDADO DA COMPANHIA, BEM COMO DO AUMENTO DA RELEVÂNCIA DO PROGRAMA DROPSHIP E DOS ITENS DE PRONTA ENTREGA NA OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA, AMBOS VISANDO MAIOR AGILIDADE E ASSERTIVIDADE NA PONTA.

(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

ALINE PENNA

COORDENADORA DE RI

VICTORIA MACHADO

ANALISTA DE RI

MARCOS BENETTI

+55 11 2132 4300

RI@AREZZOCO.COM.BR

WWW.AREZZOCO.COM.BR