



RESTOQUE SA

4T 2018

LE LIS BLANC

DUDALINA

JOHN JOHN

INDIVIDUAL

BOBÔ

rosa chá

BASE JEANS

São Paulo, Brasil, 29 de março de 2019 - A Restoque Comércio e Confecções de Roupas S.A. ("Companhia") (B3:LLIS3), maior empresa do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, apresenta seus resultados do quarto trimestre de 2018 (4T18) e do ano de 2018 de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). As comparações se referem ao quarto trimestre de 2017 (4T17), ao ano de 2017 ou conforme indicado.

Lucro Bruto de R\$ 792,4 milhões (+10,4%) e Margem Bruta de 63,7% (+6,2 p.p.) em 2018
EBITDA de R\$ 350,6 milhões (+45,5%) e EBITDA Ajustado de R\$ 376,6 milhões em 2018 (+12,4%)
Lucro Líquido de R\$ 103,5 milhões e Lucro Líquido Ajustado de R\$ 121,7 milhões em 2018

**Teleconferência
de Resultados**

Data:

29 de abril de 2019
(sexta-feira)

Horário:

11h00
(horário de Brasília)
10h00 (US-EST)

Telefone de conexão:

+55 11 2188-0155
Código: Restoque
Webcast

Telefone para replay:

+55 11 2188-0400
Código Replay:
Restoque

Conferência em
Português com tradução
simultânea em Inglês

Telefone de conexão:

+55 11 2188-0155
+1 646 843-6054
Código: Restoque
Webcast

Telefone para replay:

+55 11 2188-0400
Código Replay:
Restoque

CEO:

Livinston Bauermeister

DRI:

Rafael de Camargo

**Relações com
Investidores**

Tel.: +55 11 2149-2599

www.restoque.com.br

Rua Othão, 405
CEP 05313-020,
São Paulo, SP,
Brasil

- Receita líquida no 4T18 e no ano de 2018 em linha com o 4T17 (+0,4%) e com o ano de 2017 (-0,5%), consistente com o foco da Companhia, desde 2017, no ganho de rentabilidade.
- Receita líquida por metro quadrado cresceu +6,4% em 2018, sendo 4,7% decorrente de aumento de *ticket* médio, em função de volume menor de descontos, e o restante decorrente de aumento de conversão nas lojas.
- Maior volume de vendas a preço cheio, com redução no volume de descontos de 78,4% no 4T18 e de 59,1% no ano de 2018.
- Crescimento de lucro bruto de 6,9% no 4T18, atingindo R\$ 186,8 milhões, com margem de 62,9% (+3,8 p.p.). Em 2018, o lucro bruto atingiu R\$ 792,4 milhões (+10,4%), com margem bruta de 63,7% (+6,2 p.p.).
- EBITDA de 2018 ajustado pela reclassificação de despesas de cartão de crédito e despesas ligadas ao fechamento de fábrica atingiu R\$ 376,6 milhões (+12,4%), com margem de 30,3% (+3,5 p.p.).
- Lucro líquido contábil de 2018 sem comparabilidade com 2017 por conta de ganho de R\$ 545,4 milhões de IR diferido em 2017 devido à incorporação da Dudalina S.A. e de despesas não recorrentes de R\$ 145,0 milhões. Conforme divulgações anteriores, para efeitos de comparabilidade, o lucro líquido ajustado no 4T17 foi de R\$ 28,6 milhões e no ano de 2017 foi de R\$ 33,1 milhões.
- Lucro líquido em 2018 atingiu R\$ 103,4 milhões que, ajustado pela variação cambial de R\$ 18,2 milhões, totaliza R\$ 121,7 milhões, com *cash earnings* de R\$ 147,7 milhões (+R\$ 114,6 milhões).

(R\$ milhares)	4T17	4T18	Var % 4T18 / 4T17	2017	2018	Var % 2018 / 2017
Faturamento bruto (excluindo devoluções)	392.731	384.666	-2,1%	1.644.551	1.611.872	-2,0%
Le Lis Blanc	156.124	163.920	5,0%	681.383	695.290	2,0%
Bo.Bô	27.865	20.769	-25,5%	127.215	90.332	-29,0%
John John	62.663	64.677	3,2%	271.369	271.268	0,0%
Rosa Chá	11.168	15.607	39,8%	49.787	43.260	-13,1%
Dudalina	97.996	88.268	-9,9%	398.548	414.627	4,0%
Individual	31.494	27.687	-12,1%	99.300	85.683	-13,7%
Base	5.421	3.739	-31,0%	16.950	11.411	-32,7%
Receita operacional líquida	295.483	296.711	0,4%	1.249.816	1.244.145	-0,5%
Lucro bruto	174.710	186.768	6,9%	717.946	792.363	10,4%
Margem Bruta	59,1%	62,9%	3,8 p.p.	57,4%	63,7%	6,2 p.p.
EBITDA	39.652	106.491	168,6%	240.978	350.602	45,5%
Margem EBITDA	13,4%	35,9%	22,5 p.p.	19,3%	28,2%	8,9 p.p.
Lucro líquido	428.953	45.003	-89,5%	420.568	103.464	-75,4%
% da Receita Líquida	145,2%	15,2%	-130,0 p.p.	33,7%	8,3%	-25,3 p.p.
EBITDA ajustado				334.987	376.566	12,4%
% da Receita Líquida				26,8%	30,3%	3,5 p.p.
Lucro líquido "Cash Earnings"				33.085	147.660	346,3%
% da Receita Líquida				2,6%	11,9%	9,2 p.p.

Destaques do Período**Sobre 2018 e 4T18**

Durante 2017, a Companhia se dedicou à simplificação de sua estrutura operacional, ao aumento da produtividade de sua rede de lojas e à renovação de estoques, reduzindo o volume de estoques de coleções passadas. Em 2018, a estratégia foi consistente com a base criada no ano anterior, aprimorando o posicionamento das marcas e a gestão dos canais da Companhia, focando principalmente em ganhos de eficiência e rentabilidade. Dentre os principais pontos destacamos:

Ganho de produtividade no varejo

Foco no crescimento de vendas/m² e vendas a preço cheio, dando continuidade à reestruturação de lojas promovida desde 2017, com o fechamento de 29 lojas em 2018 e 41 lojas no ano anterior. Como consequência, a Companhia obteve em 2018 um crescimento de 6,4% em receita líquida por metro quadrado e 2,7% em vendas em mesmas lojas (+2,7% em Le Lis, +8,9% Dudalina, +5,8% em John John e +1,7% em Rosa Chá). Vale destacar que esse ganho de eficiência em vendas aconteceu em conjunto com um maior rigor nas vendas promocionais, reduzindo o volume de vendas com desconto em 59,1%, promovendo um melhor perfil de vendas e melhor posicionamento das marcas da Companhia.

A receita no 4T18 cresceu 1,1% em vendas por metro quadrado e as vendas em mesmas lojas (*same store sales* ou SSS) foi de -2,1%. Apesar do desempenho estável em Le Lis e John John (0,8% e -0,9% respectivamente), o resultado trimestral foi principalmente afetado pelo desempenho de Dudalina que, mesmo com um crescimento anual de 8,9%, apresentou uma queda de 7,2% no 4T18 devido, em grande parte, a um menor volume de vendas durante o evento *Black Friday*.

Aprimoramento da estrutura fabril e logística

Após o fechamento de 2 fábricas, redução de praticamente metade do centro de distribuição em São Paulo e deslocamento de uma unidade de costura e centro de distribuição de Santa Catarina para Goiás em 2017, a Companhia continuou o processo de aprimoramento fabril e logístico em 2018, com a consolidação das 3 unidades fabris de corte e costura em uma única planta localizada no Paraná.

Devido a essas mudanças, o ano de 2018 foi impactado por desafios operacionais maiores do que os inicialmente previstos, ligados principalmente às mudanças ocorridas em 2017, notadamente o início da operação de nosso centro de distribuição em Goiás e a incorporação da Dudalina S.A. ao final de 2017. Desta forma, a Companhia enfrentou quebras de produção e não atendimento de pedidos de atacado durante o primeiro semestre de 2018, bem como problemas de integração com a implementação do novo ERP na operação Dudalina. Adicionalmente, 2018 também foi impactado por despesas extraordinárias de R\$ 4,3 milhões ligados principalmente a rescisões durante o fechamento de 2 unidades fabris.

Aprimoramento de gestão

O foco da Companhia em ganho de produtividade e eficiência da base de lojas se reflete em várias frentes:

- (i) LiveRetail, nosso sistema online e integrado de gestão e operação;
- (ii) Melhoria da equipe de lojas;
- (iii) Melhoria no visual de lojas;
- (iv) Concentração de vendas em localizações com alta intersecção de clientes entre lojas;
- (v) Melhoria no sistema de remuneração de gerentes e vendedores, dentre outros.

Além disso, a Companhia iniciou a operação de novo formato de *check-out* de loja, integrado com a loja online e o CRM, e avançando na expansão do *Omnichannel* que deve ser completamente implementado ao longo de 2019. Esses projetos visam ganhos em gestão de estoque, com a disponibilização integral de todo o estoque da Companhia em qualquer canal de venda.

Ganho de Margem Bruta, Margem EBITDA e Margem Líquida

A Companhia focou em vender mais a preço cheio ao longo de 2018. Além da melhora da margem bruta, essa estratégia faz parte do cuidado com o posicionamento diferenciado das marcas e da estratégia de longo prazo de foco na alta percepção de valor dos produtos. Desta forma, a Companhia melhorou o perfil de vendas a preço cheio, com redução no volume de vendas com descontos de 59,1% em 2018 e de 78,4% no 4T18.

Em conjunto com o esforço para ganho de produtividade de venda em mesmas lojas e redução do volume de descontos ofertados, a Companhia tem direcionado um maior volume de recursos para a melhoria da experiência de compra dos clientes. Desta forma, gastos em *marketing*, comissionamento e pessoal de loja representaram um maior percentual de despesas em relação à venda. Por outro lado, esse investimento direcionado às áreas que representam o *core business* da Companhia permite que o processo seja retroalimentado, gerando mais vendas a preço cheio com manutenção e melhoria de margens.

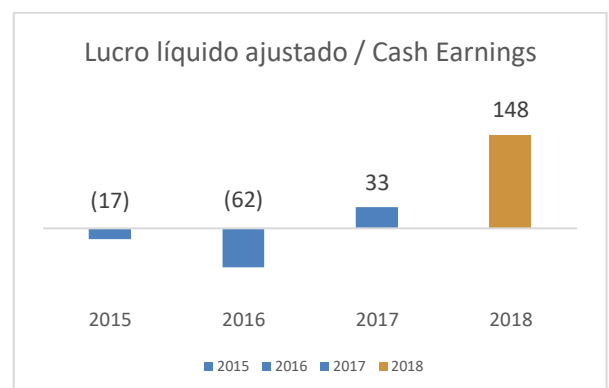
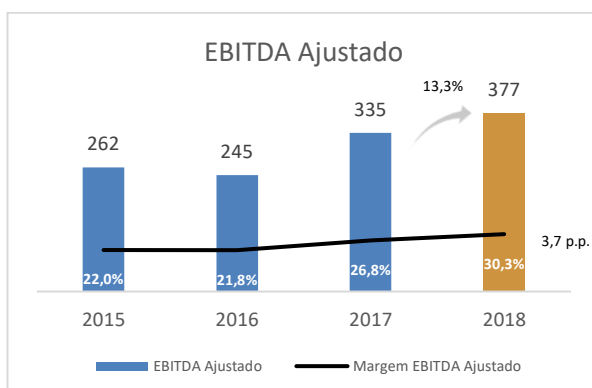
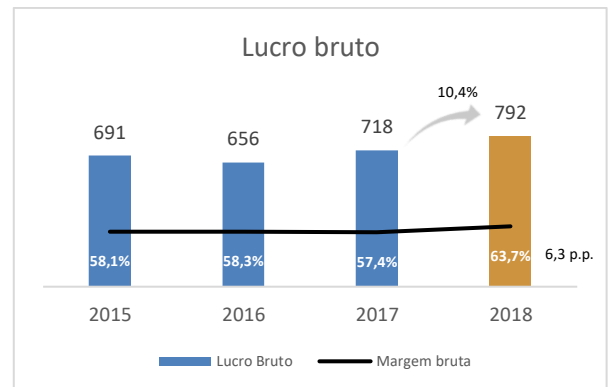
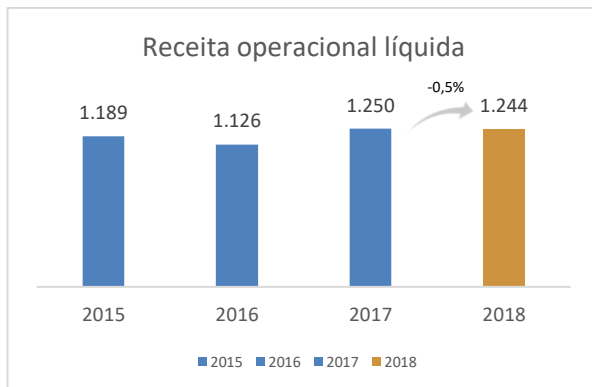
Assim, houve uma importante melhora no lucro bruto, que passou de R\$ 717,9 milhões em 2017 para R\$ 792,4 milhões em 2018 (+10,4%), atingindo uma margem bruta de 63,7% (+6,2 p.p.). O Lucro Bruto passou de R\$ 174,7 no 4T17 para R\$ 186,8 (+6,9%) no 4T18 e a margem bruta atingiu 62,9% (+3,8 p.p.).

Alinhado com essa melhor rentabilidade, o EBITDA atingiu R\$ 350,6 milhões. Ressaltamos que neste ano as despesas com cartão de crédito foram reclassificadas contabilmente do resultado financeiro para o resultado operacional (despesas com vendas), sendo que, a fim de tornar o resultado comparável com o histórico da Companhia, esse item foi incluído nos ajustes, apesar de sua recorrência. Desta forma, mantido o critério anterior, o EBITDA de 2018 atingiria R\$ 372,3 milhões.

Considerando-se também as despesas extraordinárias decorrentes do fechamento de fábricas em 2018 (R\$ 4,3 milhões), o EBITDA ajustado chega a R\$ 376,6 milhões, com margem de 30,3%, sendo 12,4% maior que o EBITDA ajustado e comparável de 2017. No 4T18, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 128,2 milhões, sendo 30,4% superior ao EBITDA ajustado do 4T17.

Por fim, a Companhia obteve um Lucro Líquido de R\$ 103,5 milhões, que foi impactado por R\$ 18,2 milhões de variação cambial. Ajustado pela variação cambial e considerando-se o impacto da amortização do ágio gerado na aquisição da Dudalina, o *Cash Earnings* chegou a R\$ 147,7 milhões em 2018 e a R\$ 62,5 milhões no 4T18.

Seguem abaixo alguns indicadores em sua série histórica, que demonstram as evoluções acima referidas:



Resumo Operacional

A tabela abaixo apresenta os principais indicadores operacionais da Companhia:

Companhia Consolidada	4T17	4T18	Var % 4T18 / 4T17	2017	2018	Var % 2018 / 2017
Companhia Consolidada						
Total de Lojas Próprias	286	257	-10,1%	286	257	-10,1%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	53.087	48.118	-9,4%	53.087	48.118	-9,4%
Área média de vendas (m²)	53.203	48.180	-9,4%	54.777	49.770	-9,1%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	3.561	3.600	1,1%	13.496	14.363	6,4%
Ticket médio	540	601	11,4%	578	605	4,7%
SSS	1,5%	-2,1%	n.a	13,4%	2,7%	n.a
Le Lis Blanc						
Total de Lojas Próprias	99	92	-7,1%	99	92	-7,1%
Área de vendas (m²)	33.092	30.176	-8,8%	33.092	30.176	-8,8%
Área média de vendas (m²)	33.139	30.276	-8,6%	34.132	31.082	-8,9%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	3.021	3.172	5,0%	11.577	12.660	9,4%
Ticket médio	617	751	21,9%	638	757	18,6%
SSS	1,8%	0,8%	n.a	14,7%	2,7%	n.a
Dudalina						
Número Total de Lojas Próprias	78	68	-12,8%	78	68	-12,8%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	5.426	5.016	-7,6%	5.426	5.016	-7,6%
Área média de vendas (m²)	5.426	5.016	-7,6%	5.283	5.103	-3,4%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	4.087	6.224	52,3%	28.979	29.358	1,3%
Ticket médio	386	393	1,7%	551	406	-26,3%
SSS	4,6%	-7,2%	n.a	15,9%	8,9%	n.a
Bo.Bô						
Número Total de Lojas Próprias	35	27	-22,9%	35	27	-22,9%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	2.780	2.210	-20,5%	2.780	2.210	-20,5%
Área média de vendas (m²)	2.809	2.210	-21,3%	2.964	2.441	-17,7%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	4.731	4.531	-4,2%	20.945	18.542	-11,5%
Ticket médio	1.426	1.886	32,2%	1.356	1.742	28,5%
SSS	-19,5%	-11,6%	n.a	-0,2%	-18,5%	n.a
John John						
Número Total de Lojas Próprias	55	50	-9,1%	55	50	-9,1%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	9.456	8.455	-10,6%	9.456	8.455	-10,6%
Área média de vendas (m²)	9.456	8.436	-10,8%	9.697	8.882	-8,4%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	3.495	3.630	3,9%	10.877	11.924	9,6%
Ticket médio	415	423	2,0%	391	424	8,4%
SSS	7,9%	-0,9%	n.a	18,9%	5,8%	n.a
Rosa Chá						
Número Total de Lojas Próprias	19	20	5,3%	19	20	5,3%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	2.334	2.262	-3,1%	2.334	2.262	-3,1%
Área média de vendas (m²)	2.373	2.243	-5,5%	2.975	2.262	-24,0%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	2.633	2.480	-5,8%	7.430	8.026	8,0%
Ticket médio	1.427	1.696	18,9%	432	1.592	268,1%
SSS	5,5%	-9,6%	n.a	-4,9%	1,7%	n.a

Lojas e Área de Vendas

A Companhia passou de uma base de 286 lojas ao final do 4T17 para 257 ao final do 4T18 (-10,1%), seguindo seu plano de conferir maior eficiência ao varejo, com foco em maior produtividade da base existente de lojas, no ganho de rentabilidade e na geração de caixa.

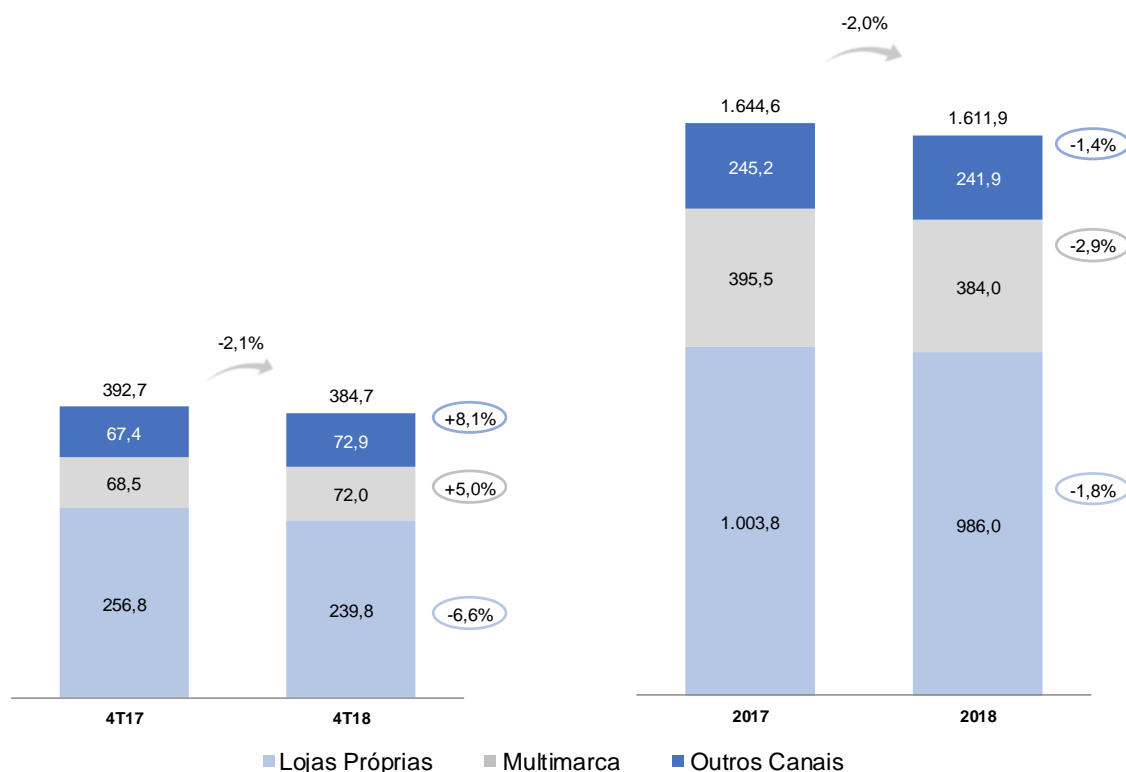
A implementação desse plano resultou em aumento de 6,4% da produtividade medida em receita líquida por m² da Companhia em 2018, quando comparada a 2017.

Ao final do 4T18, a área de vendas média por loja própria era de 187,2m², sendo 328,0m² a área média das lojas da marca Le Lis Blanc, 73,8m² a área média das lojas Dudalina, 81,8m² a área média das lojas Bo.Bô, 169,1m² a área média das lojas John John e 113,1m² a área média das lojas Rosa Chá.

Faturamento bruto (excluindo devoluções)

O faturamento bruto no 4T18 totalizou R\$ 384,7 milhões (-2,1%). No acumulado de 2018 o faturamento bruto totalizou R\$ 1.611,9 (-2,0%), com uma substancial melhora no perfil de vendas através de uma redução de 59,1% nas vendas com descontos.

Faturamento bruto por canal (R\$ mm)



Lojas próprias

O 4T18 apresentou uma queda de *same store sales* (SSS) de 2,1% e crescimento de 1,1% em vendas/m², enquanto que no ano de 2018 houve crescimento de 2,7% em SSS e 6,4% em vendas/m². Destacamos que a trajetória de recuperação de produtividade de vendas ao longo de 2018 ocorreu ao mesmo tempo em que também foi aprimorado o perfil de vendas, com um menor percentual de descontos (-59,1%).

Vale mencionar que no 4T18 houve um maior rigor em vendas com descontos em relação à média do ano, uma queda de -78,4% na comparação anual, promovendo um menor volume de vendas durante o mês de novembro, notadamente durante o período de 14 dias do evento *Black Friday*, no qual a Companhia registrou uma perda em vendas de R\$ 7,6 milhões (-13,4%).

A Le Lis Blanc obteve nesse trimestre um crescimento de vendas em mesmas lojas de 0,8% e de 2,7% no ano de 2018. Esta, que é a maior marca da Companhia, obteve um ganho em venda por m² de 9,4% durante 2018 após um incremento de +22,9% em 2017. As marcas Dudalina e John John também foram consistentes na evolução de sua rentabilidade ao longo de 2018, crescendo em SSS 8,9% e 5,8%, respectivamente, após uma evolução de 15,9% e 18,9% em 2017.

A Rosa Chá obteve em 2018 um SSS de 1,7% e um incremento de 286,1% em *ticket* médio, devido ao reposicionamento da marca promovido em meados de 2017. Desta forma, a marca obteve um ganho em vendas/m² de 8,0% em 2018 e segue para seu segundo ano de operação em novo formato.

A Bo.Bô caiu 18,5% em 2018, impactada por um perfil de vendas menos promocionais que no ano anterior e por uma reestruturação de seu time comercial e de estilo. O trabalho desenvolvido pelo novo time estará em loja em 2019 e a expectativa é que resulte em recuperação de vendas para a marca.

Lojas multimarcas

O canal de vendas de atacado para lojas multimarcas apresentou no trimestre um faturamento de R\$ 72,0 milhões, o que representa um crescimento de 5,0% em relação ao 4T17. No acumulado do ano de 2018, o canal obteve um faturamento bruto de R\$ 384,0, resultando numa variação negativa de 2,9% em relação ao faturamento bruto de 2017 (R\$ 395,5).

A *performance* do atacado em 2018 foi afetada, conforme mencionado acima, pela menor eficiência da operação logística decorrente da mudança de centro de distribuição para Goiás, mas ao longo de 2018 gradualmente ganhou produtividade.

Outros canais

E-commerce:

No 4T18 a Companhia registrou R\$ 5,7 milhões em vendas de *e-commerce*, com uma substancial queda no nível de descontos. No acumulado do ano, as vendas no canal de *e-commerce* totalizaram R\$ 35,9 milhões, representando 2,2% do faturamento total da Companhia em 2018.

Vale mencionar os avanços quanto ao projeto *Omnichannel*, possibilitando que todo o estoque disponível de uma marca seja acessado por qualquer loja e também pelo canal *e-commerce*, que já foi implantado e está em fase de *roll-out*, com total implementação ao longo de 2019.

Também houve avanços quanto ao uso de nosso sistema de gestão LiveRetail, com a integração de módulos de pagamento móvel ("*checkout mobile*") permitindo ao vendedor acessar informação sobre o perfil do cliente e de realizar 100% do atendimento junto a ele, sem a necessidade do uso do caixa.

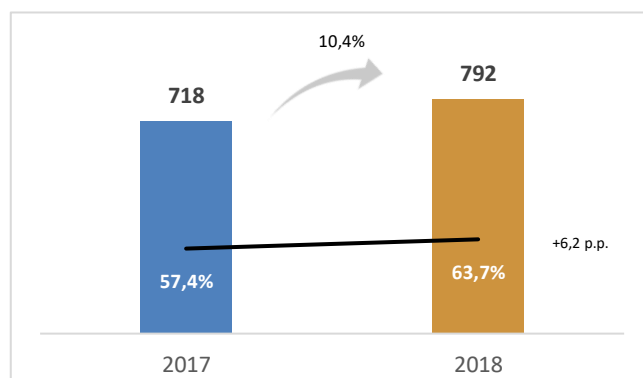
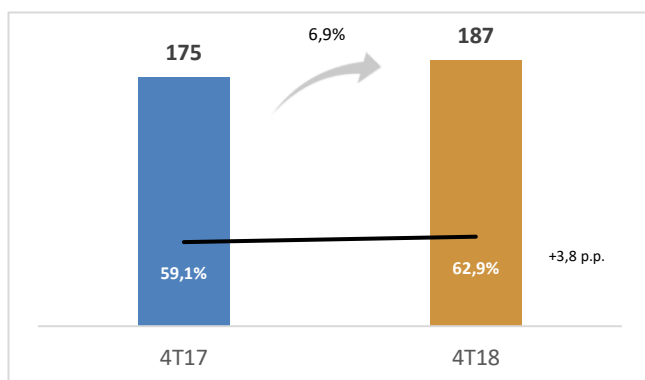
Outlets:

Englobando a rede de lojas de *Outlet* que operam com a bandeira "Estoque", este canal apresentou uma queda no faturamento de 20,7% no 4T18 e 7,4% no ano. Essa queda está alinhada com a estratégia da Companhia de vender menos mercadoria com desconto e com a recuperação de margens, bem como a estratégia de redução de estoques de coleções passadas adotada em 2017. Foram fechadas, ao longo de 2018, 20,5% das lojas deste canal, como fruto da estratégia da Companhia de menor abrangência na rede de *outlets*.

Lucro Bruto

No 4T18 o lucro bruto foi de R\$ 186,8 milhões (+6,9%), com uma margem bruta de 62,9% (+3,8 p.p.). Em 2018 o lucro bruto totalizou R\$ 792,4 milhões (+10,4%), com margem de 63,7% (+6,2 p.p.), especialmente devido a:

1. Aumento da participação de vendas a preço cheio (queda de 59,1% no volume de desconto praticados);
2. Estratégia de aceleração da redução de estoques de coleções passadas adotada em 2017, adequando o volume de mercadoria em canais de desconto ao ciclo de vendas do varejo e diminuindo a pressão por vendas no canal;
3. Contínuo aprimoramento da estrutura fabril e logística, com redução de plantas industriais e centros de distribuição e com aumento da produtividade em fábrica, através da consolidação de operações.

Lucro Bruto e margem bruta (R\$ mm)**Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas, Outras Receitas e Despesas**

As despesas totais da Companhia, excluindo *impairment*, depreciação e amortização, apresentaram queda em comparação a 2017, atingindo R\$ 451,7, o que representa uma redução de 5,9% no ano. No acumulado total do ano de 2018 esse montante, representou 36,3% (-2,1 p.p.) da receita líquida, enquanto que em 2017 as mesmas despesas representaram 38,4%.

Em 2018, a classificação de despesas foi aprimorada quanto à sua alocação entre despesas de vendas e gerais/administrativas. Desta forma, o quadro a seguir apresenta as despesas quanto à sua classificação por natureza, a fim de facilitar a comparação de exercícios.

(R\$ milhares)	2017	% Receita Líquida	2018	% Receita Líquida	Var % 2018 / 2017
Despesas com marketing	(63.054)	-5,0%	(83.664)	-6,7%	32,7%
Despesa com pessoal	(199.533)	-16,0%	(230.673)	-18,5%	15,6%
Despesas com ocupação	(143.801)	-11,5%	(148.785)	-12,0%	3,5%
Comissão de cartão de crédito	(21.634)	-1,7%	(21.718)	-1,7%	0,4%
Outras	(64.935)	-5,2%	(40.090)	-3,2%	-38,3%
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	(6.079)	-0,5%	(815)	-0,1%	
Outras receitas e despesas	19.125	1,5%	74.076	6,0%	
Total	(479.911)	-38,4%	(451.669)	-36,3%	-5,9%

Consistente com trimestres anteriores, os aumentos de despesas estiveram concentrados em esforços de vendas, notadamente comissionamento e *marketing*. Essa estratégia tem se mostrado acertada para o incremento de vendas a preço cheio, conforme verificado ao longo do ano de 2018, alinhada com a recuperação de produtividade e margem.

Vale mencionar que as despesas com cartão de crédito foram reclassificadas do resultado financeiro para despesas operacionais, sendo que para compreensão do resultado de 2018 e o histórico apresentado pela Companhia, esse valor está sendo extraordinariamente ajustado no cálculo do EBITDA.

EBITDA, Margem EBITDA e Lucro Líquido

Como consequência da melhora em receita e margem bruta, o EBITDA do 4T18 atingiu R\$ 106,5 milhões com margem de 35,9% e o EBITDA ajustado foi de R\$ 128,2 milhões (+30,4%). No exercício de 2018, o EBITDA da Companhia atingiu R\$ 350,6 milhões, com margem de 28,2%, sendo que ajustado por despesas extraordinárias devido ao fechamento de fábricas em 2018 (R\$ 4,3 milhões) e despesas de cartão de crédito (R\$ 21,8 milhões), o EBITDA ajustado chega a R\$ 376,6 milhões, com margem de 30,3%, representando um aumento de 12,4% em relação ao resultado ajustado de 2017.

A melhora em depreciação e amortização, que passaram de R\$ 118,2 milhões para R\$ 76,6 milhões (-35,2%), é oriunda em grande parte da revisão da base de ativos promovida em 2017, com a racionalização da rede de lojas, plantas industriais e centros de distribuição.

A Companhia registrou um Lucro Líquido de R\$ 45,0 milhões no 4T18 e R\$ 103,4 milhões em 2018. Vale mencionar o impacto negativo de R\$ 18,2 milhões ao longo de 2018 devido à variação cambial, basicamente relacionada à exposição de pagamento a fornecedores estrangeiros da Companhia. Desta forma, o *Cash Earnings* (Lucro Líquido ajustado pela amortização do ágio e pela variação cambial) atingiu R\$ 62,5 milhões no 4T18 e R\$ 147,7 milhões em 2018 (+R\$ 114,6 milhões em comparação a 2017).

Fluxo de Caixa e Investimentos

O fluxo de caixa operacional gerencial totalizou um ganho de R\$ 153,3 milhões durante o 4T18, R\$ 99,0 milhões a mais que no 4T17, chegando a uma geração de caixa após investimentos de R\$ 104,8 milhões.

Além do crescimento em resultado operacional (+R\$ 66,8 milhões), o quarto trimestre de 2018 também obteve uma maior liberação de capital de giro (+R\$ 32,1 milhões). Seguindo a sazonalidade de geração de caixa da Companhia, o quarto trimestre se destaca pela liberação de capital de giro. Assim, houve durante o 4T18 a liberação de R\$ 89,0 milhões entre as contas de estoque (R\$ 39,6 milhões), clientes (R\$ 44,0 milhões) e fornecedores (R\$ 5,4 milhões).

Os investimentos cresceram R\$ 9,5 milhões em comparação com o 4T17 devido principalmente a (i) reforma de lojas e mudanças de pontos realizadas com o intuito de otimizar a performance do varejo, (ii) investimentos em plantas industriais e centro de distribuição, buscando uma maior eficiência e produtividade, e (iii) maior esforço da Companhia em desenvolvimento de coleção, buscando produtos de excelência.

Durante 2018, a Companhia apresentou fluxo de caixa operacional de R\$ 141,8 milhões e -R\$ 7,3 milhões após investimento. O consumo de R\$ 64,4 milhões em estoques esteve associado em grande parte a questões operacionais relacionadas com a transferência do centro de distribuição de Santa Catarina para Goiás em 2017, bem como a mudança de ERP da Dudalina S.A., devido à sua incorporação pela Companhia, ocasionando a necessidade de maior carregamento de estoque e perdas de venda no canal de atacado, sendo que a maior parte do consumo do caixa ocorreu ainda no primeiro trimestre de 2018 (-R\$ 88,9 milhões). Adicionalmente, o consumo de R\$ 50,3 milhões em fornecedores esteve em grande parte associado a um maior percentual de importações, que possuem um componente tributário pago à vista, devendo nos próximos trimestres retornar a um prazo médio estável em relação a 2017.

(R\$ milhares)	4T17	4T18	Var R\$ 4T18 / 4T17	Var % 4T18 / 4T17	2017	2018	Var R\$ 2018 / 2017	Var % 2018 / 2017
EBITDA	39.652	106.492	66.839	168,6%	240.978	350.602	109.624	45,5%
IR&CS Corrente	(6.199)	-			(19.086)	-		
Δ contas a receber de clientes	29.671	44.025			2.914	(16.736)		
Δ redução nos estoques	12.219	39.558			384	(64.424)		
Δ fornecedores	12.711	5.380			23.830	(50.324)		
Δ Outros	(33.683)	(42.119)			(65.379)	(77.336)		
FC operacional gerencial	54.371	153.336	98.964	182,0%	183.641	141.782	(41.859)	n.a
Capex	(39.079)	(48.549)	(9.470)	24,2%	(114.210)	(149.097)	(34.887)	30,5%
FC operacional gerencial após investimentos	15.292	104.787	89.494	585,2%	69.431	(7.315)	(76.746)	n.a
FC operacional gerencial após investimentos	15.292	104.787	89.494	585,2%	69.431	(7.315)	(76.746)	n.a
Movimentações financeiras	(1.398)	537			(35.676)	(49.804)		
Aplicações financeiras	-	-			-	-		
Resgate de títulos de valores mobiliários	-	-			-	-		
FC operacional contábil após investimentos	13.894	105.324	91.430	658,1%	33.755	(57.119)	(90.874)	n.a

Endividamento

Com o EBITDA ajustado de R\$ 376,6 milhões alcançado ao fim de 2018, a relação dívida líquida / EBITDA Ajustado ficou em 2,26 vezes.

(R\$ milhares)	4T17	3T18	4T18
Disponibilidades	409.740	239.007	247.735
Empréstimos e Financiamento de curto prazo	(468.522)	(457.428)	(614.577)
Empréstimos e Financiamento de longo prazo	(544.390)	(711.849)	(484.719)
Dívida Líquida	(603.172)	(930.270)	(851.561)

Vale mencionar que o perfil de dívida da Companhia obteve um importante alongamento durante o primeiro trimestre de 2019, sendo que em 27 de fevereiro de 2019, o Conselho de Administração aprovou a proposta da 10ª emissão debêntures da Companhia no valor de R\$450,0 milhões, sendo R\$380,8 milhões referente as debentures da primeira série e R\$69,2 milhões referente as debêntures da segunda série. Os recursos captados por meio da oferta restrita serão destinados ao reforço do capital de giro da Companhia. As debêntures terão prazo de vencimento de (i) 3 (três) anos para as debêntures da primeira Série; e (ii) 4 (quatro) anos para as debêntures da segunda série. A remuneração será de 100% do CDI acrescido de 2,30% ao ano para as debêntures da primeira série e 100% do CDI acrescido de 2,45% ao ano para as debêntures da segunda série. A Remuneração será paga semestralmente a partir da Data de Emissão.

Sobre a Restoque

A Restoque, maior empresa varejista do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, conta com 7 marcas próprias, "Le Lis Blanc", "Dudalina", "Bo.Bô", "John John", "Individual", "Base" e "Rosa Chá". Os clientes das marcas são principalmente mulheres e homens com alto poder aquisitivo, de todas as faixas etárias. A Companhia desenvolve uma ampla linha de produtos para diversas ocasiões, cria produtos de vestuário e acessórios, produzindo e contratando fornecedores para sua produção. Comercializa seus produtos por meio de lojas próprias, vendas *online* e lojas multimarcas. Promove os conceitos das marcas em todos os aspectos de seus negócios, por meio de produtos de alto padrão, da experiência de compra em suas lojas e de atendimento diferenciado.

Aviso Legal

Declarações ora feitas sobre eventos futuros estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições da Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre as intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia. As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

Adicionalmente, informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações provindas de suas informações trimestrais e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações financeiras gerenciais discutidas no presente relatório. Tais informações financeiras gerenciais devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas informações trimestrais revisadas ou demonstrações financeiras anuais auditadas por auditores independentes para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.

Balço Patrimonial (Consolidado) - Ativo

(R\$ milhares)	4T17	% do Total	3T18	% do Total	4T18	% do Total	Var % 4T18 / 4T17	Var % 4T18 / 3T18
Ativo circulante								
Caixa e equivalentes de caixa	409.740	11,1	239.007	6,4	247.735	6,7	(39,5)	3,7
Contas a receber	44.043	1,2	104.310	2,8	59.964	1,6	36,1	(42,5)
Estoques	291.961	7,9	395.943	10,6	356.385	9,6	22,1	(10,0)
Impostos a recuperar	119.684	3,2	106.819	2,9	90.498	2,4	(24,4)	(15,3)
Despesas antecipadas	16.862	0,5	34.456	0,9	29.663	0,8	75,9	(13,9)
Outros créditos a receber	13.618	0,4	14.359	0,4	17.410	0,5	27,8	21,2
Total do ativo circulante	895.908	24,3	894.894	24,0	801.655	21,6	(10,5)	(10,4)
Ativo não circulante								
Realizável a longo prazo								
Depósito judicial	6.147	0,2	6.793	0,2	6.822	0,2	11,0	0,4
Imposto a recuperar	-	-	-	-	64.678	1,7	n.a.	n.a.
Imposto de renda diferido	700.383	19,0	689.745	18,5	674.420	18,2	(3,7)	(2,2)
Depósito garantia	-	-	-	-	1.444	0,0	n.a.	n.a.
Imobilizado	198.807	5,4	217.458	5,8	232.782	6,3	17,1	7,0
Intangível	1.889.702	51,2	1.913.483	51,4	1.926.628	52,0	2,0	0,7
Total do ativo não circulante	2.795.039	75,7	2.827.479	76,0	2.906.774	78,4	4,0	2,8
Total do ativo	3.690.947	100,0	3.722.373	100,0	3.708.429	100,0	0,5	(0,4)

Balço Patrimonial (Consolidado) – Passivo

(R\$ milhares)	4T17	% do Total	3T18	% do Total	4T18	% do Total	Var % 4T18 / 4T17	Var % 4T18 / 3T18
Passivo circulante								
Empréstimos e financiamentos	389.946	10,6	364.015	9,8	293.503	7,9	(24,7)	(19,4)
Debêntures	78.576	2,1	93.413	2,5	321.074	8,7	308,6	243,7
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	2.047	0,1	2.509	0,1	n.a	22,6
Fornecedores	274.886	7,4	219.182	5,9	224.562	6,1	(18,3)	2,5
Obrigações tributárias	54.435	1,5	40.925	1,1	32.832	0,9	(39,7)	(19,8)
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	5.408	0,1	2.433	0,1	4.375	0,1	(19,1)	79,8
Obrigações trabalhistas	45.400	1,2	46.572	1,3	39.615	1,1	(12,7)	(14,9)
Outras contas a pagar	29.569	0,8	15.685	0,4	15.977	0,4	(46,0)	1,9
Arrendamento mercantil financeiro	1.287	0,0	1.334	0,0	1.351	0,0	5,0	1,3
Dividendos a pagar	96.525	2,6	18	0,0	24.583	0,7	(74,5)	n.a.
Total do passivo circulante	976.032	26,4	785.624	21,1	960.381	25,9	(1,6)	22,2
Passivo não circulante								
Exigível a longo prazo								
Empréstimos e financiamentos	206.114	5,6	190.312	5,1	44.044	1,2	(78,6)	(76,9)
Debêntures	338.276	9,2	521.537	14,0	440.675	11,9	30,3	(15,5)
Obrigações tributárias	1.659	0,0	-	-	19.480	0,5	1.074,2	n.a
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	3.621	0,1	1.775	0,0	-	-	n.a	n.a
Arrendamento mercantil financeiro	12.415	0,3	11.408	0,3	11.065	0,3	(10,9)	(3,0)
Provisão para contingências	6.335	0,2	6.456	0,2	6.911	0,2	9,1	7,0
Total do passivo não circulante	568.420	15,4	731.488	19,7	522.175	14,1	(8,1)	(28,6)
Patrimônio líquido								
Capital social	417.038	11,3	700.000	18,8	700.000	18,9	67,9	-
Reserva de capital	1.195.011	32,4	912.355	24,5	912.505	24,6	(23,6)	0,0
Ajustes acumulados de conversão	-	-	-	-	31	0,0	n.a	n.a
Reserva de lucro	534.446	14,5	534.446	14,4	613.337	16,5	14,8	14,8
Resultados acumulados	-	-	58.460	1,6	-	-	n.a	n.a
Total patrimônio líquido	2.146.495	58,2	2.205.261	59,2	2.225.873	60,0	3,7	0,9
Total do passivo e patrimônio líquido	3.690.947	100,0	3.722.373	100,0	3.708.429	100,0	0,5	(0,4)

Fluxo de caixa (Consolidado)

(R\$ milhares)	2017	2018
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Resultado antes dos impostos	(213.840)	129.426
Ajustes para reconciliar o resultado antes dos impostos ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais:		
Depreciações, amortizações e "impairment"	285.037	76.606
Resultado na venda/baixa do imobilizado	1.051	(579)
Perdas não realizadas com derivativos	-	2.509
Provisão para contingências	(48.659)	3.600
Despesa de juros	132.366	89.414
Variação cambial	688	3.423
Constituição para perda esperada de recebíveis comerciais	6.447	815
Provisão para reestruturação	(5.545)	-
Provisão para participação nos lucros e resultados	-	3.000
Plano de opções de compra de ações	476	456
Ajuste a valor presente arrendamento	695	633
Ajuste a valor presente Prodec	(1.175)	618
Provisão para perdas em estoques	43.723	-
Varição de ativos e passivos operacionais	(53.299)	(217.942)
Contas a receber	2.914	(16.736)
Estoques	384	(64.424)
Impostos a recuperar	(40.485)	(35.492)
Despesas antecipadas	(9.323)	(12.801)
Outros créditos a receber	1.120	(3.034)
Depósitos judiciais	(814)	(675)
Fornecedores	23.830	(50.324)
Obrigações tributárias	(8.872)	(9.056)
Obrigações trabalhistas	(4.783)	(8.785)
Outras contas a pagar	1.816	(13.591)
Pagamento de contingências	-	(3.024)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(19.086)	-
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais	147.965	91.979
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo do imobilizado	(42.023)	(63.803)
Acréscimo do intangível	(72.392)	(85.325)
Recursos obtido na venda de imobilizado e intangível	205	-
Efeito de variação cambial pela conversão de investimentos no exterior	-	31
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(114.210)	(149.097)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Adição de empréstimos e debêntures	1.058.352	644.694
Pagamento de empréstimos e debêntures	(1.039.136)	(564.908)
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(1.920)	(1.919)
Aumento de Capital	140.678	-
Dividendos pagos	-	(96.515)
Pagamento de juros de empréstimos e debêntures	(158.403)	(86.239)
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	(429)	(104.887)
Redução de caixa e equivalentes de caixa	33.326	(162.005)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	376.414	409.740
No fim do exercício	409.740	247.735
Redução de caixa e equivalentes de caixa	33.326	(162.005)

Demonstração de Resultado Consolidado

(R\$ milhares)	4T17	% Receita Líquida	4T18	% Receita Líquida	Var % 4T18 / 4T17	2017	% Receita Líquida	2018	% Receita Líquida	Var % 2018 / 2017
Receita líquida de vendas	295.483	100,0	296.711	100,0	0,4	1.249.816	100,0	1.244.145	100,0	(0,5)
Custo dos produtos vendidos	(120.773)	(40,9)	(109.943)	(37,1)	(9,0)	(531.870)	(42,6)	(451.782)	(36,3)	(15,1)
Lucro bruto	174.710	59,1	186.768	62,9	6,9	717.946	57,4	792.363	63,7	10,4
(Despesas) e receitas operacionais	(351.361)	(118,9)	(100.381)	(33,8)	(71,4)	(762.005)	(61,0)	(518.368)	(41,7)	(32,0)
Despesas gerais e administrativas	(54.262)	(18,4)	64.836	21,9	n.a	(227.371)	(18,2)	(101.914)	(8,2)	(55,2)
Despesas com vendas	(130.201)	(44,1)	(234.851)	(79,2)	80,4	(380.848)	(30,5)	(489.715)	(39,4)	28,6
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	(6.079)	(2,1)	(815)	(0,3)	(86,6)	(6.079)	(0,5)	(815)	(0,1)	(86,6)
Outras receitas	9.315	3,2	79.591	26,8	754,4	22.427	1,8	83.218	6,7	271,1
Outras despesas	(3.302)	(1,1)	(9.142)	(3,1)	176,9	(3.302)	(0,3)	(9.142)	(0,7)	176,9
Impairment	(166.832)	(56,5)	-	-	(100,0)	(166.832)	(13,3)	-	-	(100,0)
Resultado operacional antes do resultado financeiro	(176.651)	(59,8)	86.387	29,1	n.a	(44.059)	(3,5)	273.995	22,0	n.a
Resultado financeiro	(27.261)	(9,2)	(26.059)	(8,8)	(4,4)	(169.781)	(13,6)	(144.569)	(11,6)	(14,8)
Lucro antes do IRCS	(203.912)	(16,3)	60.327	4,8	n.a	(213.840)	(17,1)	129.426	10,4	n.a
Imposto de renda e contribuição social	632.865	214,2	(15.325)	(5,2)	n.a	634.408	50,8	(25.963)	(2,1)	n.a
Lucro líquido do exercício	428.953	34,3	45.002	3,6	(89,5)	420.568	33,7	103.464	8,3	(75,4)
EBITDA	39.652	13,4	106.491	35,9	168,6	240.978	19,3	350.602	28,2	45,5
EBITDA Ajustado	98.339	33,3	128.209	43,2	30,4	334.987	26,8	376.566	30,3	12,4
Lucro Líquido "Cash Earnings"	28.602	9,7	62.547	21,1	118,7	33.085	2,6	147.660	11,9	346,3