

Divulgação de Resultados - 4T12 e 2012

AREZZO
&CO

AREZZO

SCHUTZ

Alexandre Birman

ANACAPRI

Divulgação de Resultados - 4T12 e 2012

AREZZO



SCHUTZ



Alexandre Birman



ANACAPRI



Belo Horizonte, 06 de março de 2013. A Arezzo&Co (BM&FBOVESPA: ARZZ3), líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil, divulga os resultados do 4º trimestre e do ano 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 (4T11 e 2011), exceto quando estiver indicado de outra forma.

Cotação ARZZ3 em 05.03.13:

R\$ 39,00

Valor de mercado em 05.03.13:

R\$ 3.454,9 milhões

Teleconferência de resultados:

Quinta-feira, 07 de março de 2013

12h00 (horário de Brasília)

Telefones para conexão:

Participantes que ligam do Brasil:
4003-9004

Participantes que ligam de outros países: 1-866-866-2673

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 27,0% da receita líquida no 4T12, com lucro líquido de R\$ 31,7 milhões

DESTAQUES

- A receita líquida do 4T12 alcançou R\$ 252,9 milhões, crescimento de 27,0% sobre o 4T11. Em 2012, a receita líquida atingiu R\$ 860,3 milhões, um aumento de 26,7%;
- A margem bruta da Companhia atingiu 44,2% no 4T12, 3,9 p.p. superiores a margem do 4T11. Em 2012 a margem bruta alcançou 43,7%, superando 2011 em 2,2 p.p.;
- O EBITDA do 4T12 somou R\$ 43,8 milhões, alta de 32,1% sobre o 4T11, uma margem de 17,3%. Em 2012 o EBITDA atingiu R\$ 135,8 milhões, crescimento de 15,3% no ano. Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o EBITDA de 2012 teria alcançado R\$ 143,8 milhões, crescimento de 22,1%;
- O lucro líquido do 4T12 foi de R\$ 31,7 milhões, um incremento de 17,7% quando comparado com o 4T11. Em 2012 o lucro líquido alcançou R\$ 96,9 milhões, crescimento de 5,7% no ano. Sem o impacto não recorrente do 1T12, o lucro líquido do ano teria sido de R\$ 102,2 milhões, com crescimento de 11,5%;
- Em 2012 a Arezzo&Co ampliou sua rede em 58 pontos de venda, sendo 24 da marca Arezzo, 33 Schutz e 1 Alexandre Birman.

Mensagem da Administração

O ano de 2012 foi marcado por um crescimento saudável de todas as marcas do Grupo mesmo em um cenário macroeconômico volátil, comprovando que a Companhia mantém uma equipe focada em consolidar sua liderança no mercado de calçados, bolsas e acessórios femininos em todo o Brasil.

Com uma política de Relação com Investidores bastante transparente e dinâmica, a Companhia mantém seu compromisso de informar aos acionistas de forma cada vez mais consistente. A Administração participou de 8 conferências com investidores no Brasil, EUA e Europa, além de ter recebido nas lojas, showrooms e escritórios centenas de investidores ao longo do ano. Em outubro, ocorreu a 2ª edição do Arezzo&Co Day, evento que reuniu mais de 120 investidores na nova sede, em Campo Bom – RS, com o intuito de proporcionar uma visão mais profunda do modelo de produção e distribuição, assim como das principais diretrizes de cada uma das marcas.

Conseguimos atingir as metas traçadas para o ano de 2012 devido ao esforço conjunto de toda a equipe. O crescimento da Companhia reflete especialmente a estratégia de focar na operação de varejo, com abertura de novas lojas e busca de aumento de produtividade em 2012. A receita bruta cresceu 28,5% com expansão da margem bruta, com destaque ao canal de lojas próprias que teve crescimento de 68,1%, e passou a responder por 23,9% das vendas da Companhia.

As metas de expansão da rede e vendas nas novas lojas foram atingidas com êxito, demonstrando a grande disciplina de execução e foco na sustentabilidade da rede. Em 2012, foram 58 lojas abertas e 19 reformadas, crescimento de 21,6% da área de vendas. O roll-out da Schutz trouxe grande expansão para a rede em 2012, com abertura de 11 lojas próprias, 22 franquias, além da reforma e ampliação de 5 lojas, tendo a marca crescimento de 65,2% no mercado doméstico em 2012.

O avanço das iniciativas de tecnologia da informação focado em varejo alicerça a estratégia de expansão de lojas, apoiando a leitura de giro de produtos e estoque, o que garante uma melhoria contínua de nosso lead time e maior assertividade das coleções. Hoje, as lojas próprias e franquias estão conectadas a um único sistema, o que garante maior sincronismo das operações de lojas em todo Brasil. Os crescentes investimentos feitos nos últimos 3 anos devem ficar ainda mais relevantes em 2013 com o objetivo de ter maior integração da cadeia de valor.

Buscando manter a sustentabilidade da estratégia de crescimento de longo prazo da Companhia, a Arezzo, principal marca do grupo, passou por um intenso processo de reavaliação do seu modelo de negócios e pesquisa junto a consumidoras. O objetivo é potencializar o desempenho de cada ponto de venda, através de iniciativas para aumento de produtividade, maior assertividade da coleção, além de foco em eficiência e maior velocidade no processo de desenvolvimento e suprimento de produtos.

Todas as marcas do grupo mantiveram consistente plano de comunicação e marketing, através da promoção de eventos em loja e propaganda feita em diferentes mídias. Em especial, no ano de 2012, a Arezzo e a Schutz se destacaram entre as principais marcas do setor de moda, em comunicação e engajamento com os clientes nas redes sociais, aliado a investimentos contínuos em pesquisa e desenvolvimento, com o objetivo de levarmos às nossas clientes o produto certo, no preço certo na hora certa.

A Companhia entende que um pilar central de sua estratégia é o talento das pessoas, e por isso seu foco em reter e fortalecer a equipe. O segundo programa de trainees se mostrou um sucesso, com mais de 8 mil inscritos. Em 2012, foi lançado o Programa de Executivos-Sócios, reafirmando a nossa cultura de “pensar como dono” na Arezzo&Co, que alinha os interesses de gestores e acionistas. Por fim, o treinamento das equipes somou mais de 112 mil horas, o que proporciona contínuo desenvolvimento de toda nossa gente, nos preparando para os novos desafios do ano que se inicia.

Na Arezzo&Co, uma meta atingida nada mais é do que a base para a próxima. Por isso, mantém-se a motivação e a confiança em relação às perspectivas para 2013.

Resumo do Resultado	4T11	4T12	Cresc. ou spread (%)	2011	2012	Cresc. ou spread (%)
Receita Líquida	199.171	252.851	27,0%	678.907	860.335	26,7%
Lucro Bruto	80.346	111.648	39,0%	281.424	375.805	33,5%
<i>Margem bruta</i>	40,3%	44,2%	3,9 p.p.	41,5%	43,7%	2,2 p.p.
EBITDA ¹	33.170	43.805	32,1%	117.729	135.763	15,3%
<i>Margem EBITDA</i>	16,7%	17,3%	0,6 p.p.	17,3%	15,8%	-1,5 p.p.
Lucro líquido	26.901	31.673	17,7%	91.613	96.874	5,7%
<i>Margem líquida</i>	13,5%	12,5%	-1,0 p.p.	13,5%	11,3%	-2,2 p.p.

Indicadores Operacionais	4T11	4T12	Cresc. ou spread (%)	2011	2012	Cresc. ou spread (%)
Número de pares vendidos ('000)	2.326	2.710	16,5%	7.533	8.980	19,2%
Número de bolsas vendidas ('000)	162	189	16,7%	473	552	16,7%
Número de funcionários	1.879	2.058	9,5%	1.879	2.058	9,5%
Número de lojas*	341	399	17,0%	341	399	17,0%
<i>Próprias</i>	45	57	26,7%	45	57	26,7%
<i>Franquias</i>	296	342	15,5%	296	342	15,5%
Outsourcing (% da produção total)	88,7%	92,2%	3,5 p.p.	86,3%	88,5%	2,2 p.p.
SSS ² sell in (franquias)	2,2%	13,1%	10,9 p.p.	11,3%	12,2%	0,9 p.p.
SSS ² sell out (lojas próprias)	15,0%	0,6%	-14,4 p.p.	11,4%	6,3%	-5,1 p.p.

*Incluem lojas no exterior

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 a 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	4T11	Part%	4T12	Part%	Cresc. %	2011	Part%	2012	Part%	Cresc. %
Receita bruta total	255.800		327.063		27,9%	862.619		1.108.743		28,5%
Mercado externo	16.141	6,3%	9.212	2,8%	-42,9%	47.422	5,5%	39.131	3,5%	-17,5%
Mercado interno	239.659	93,7%	317.851	97,2%	32,6%	815.197	94,5%	1.069.612	96,5%	31,2%
Por marca										
Arezzo	167.376	69,8%	189.575	59,6%	13,3%	566.888	69,5%	663.256	62,0%	17,0%
Schutz	59.999	25,0%	112.193	35,3%	87,0%	215.821	26,5%	356.510	33,3%	65,2%
Outras marcas ¹	12.284	5,1%	16.083	5,1%	30,9%	32.488	4,0%	49.846	4,7%	53,4%
Por canal										
Franquias	119.614	49,9%	151.903	47,8%	27,0%	419.970	51,5%	512.383	47,9%	22,0%
Multimarcas	56.935	23,8%	72.877	22,9%	28,0%	233.991	28,7%	285.816	26,7%	22,1%
Lojas próprias ²	58.910	24,6%	88.308	27,8%	49,9%	152.241	18,7%	255.976	23,9%	68,1%
Outros ³	4.200	1,8%	4.763	1,5%	13,4%	8.995	1,1%	15.437	1,4%	71,6%

(1) Incluem-se as marcas Anacapri e Alexandre Birman apenas no mercado interno.

(2) Lojas Próprias: inclui o canal de vendas Web Commerce.

(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, Anacapri e Alexandre Birman, que são distribuídas através de uma rede de Lojas Próprias, Franquias, Multimarcas e Web Commerce, presente em todos os estados do país. Os produtos também são comercializados internacionalmente através de diversos canais: Lojas Próprias, Franquias, Multimarcas e de Lojas de Departamento.

O segundo semestre concentra cerca de 60% das vendas do ano. Em agosto, as vitrines apresentam a coleção de Verão, e em outubro ocorre o Hot Summer Week, período de liquidação de aproximadamente 10 dias, marcando a transição da coleção de Verão para a de Alto Verão, que é focada especialmente nas vendas do período de Natal.

Em 2012, a Companhia adicionou 4.721m² de área de vendas, dos quais 419m² são resultado da ampliação de lojas já existentes. Nos últimos dois anos, a Companhia cumpriu a meta estabelecida na abertura de capital de adicionar 1.000m² até dezembro de 2012.

A marca Arezzo alcançou R\$ 189,6 milhões em receita bruta no 4T12, crescimento de 13,3% em relação ao 4T11, 59,6% do total das vendas domésticas. Ao longo de 2012, foi feito um profundo estudo interno de aprimoramento do modelo de negócios, chamado Projeto GTM Arezzo. Foram mapeadas oportunidades de crescimento nos diferentes canais, assim como frentes de aperfeiçoamento de processos internos, como por exemplo buscando melhoria da produtividade das lojas. Em 2013, terá início a implementação do projeto.

A Schutz mostrou crescimento de 87,0% no 4T12, em comparação com o 4T11, atingindo receita bruta de R\$ 112,2 milhões, ou 35,3% das vendas no mercado interno. Desde a inauguração do novo projeto de loja no 3T11, a marca passou por intenso processo de expansão, com inauguração de 39 lojas no Brasil, além de 7 ampliações nos seus principais pontos de venda. A marca continua com forte investimento em mídias sociais e inaugurações de loja, além de diversas ações de CRM. O web commerce completou 1 ano de operação e já se destaca com venda superior à maior loja da rede.

A Anacapri atingiu crescimento de 38,9% em comparação com o 4T11, alavancado principalmente pelo aumento da produtividade das lojas e crescimento do canal Multimarcas. Em linha com a estratégia de reforçar seu posicionamento, a marca investiu em diversas campanhas nas mídias digitais e parcerias com outras marcas, mantendo foco constante no aprimoramento de seus produtos.

A marca Alexandre Birman vem trabalhando de forma contínua no fortalecimento da sua presença internacional através de lojas de departamento, buscando uma maior penetração em multimarcas e no desenvolvimento de produto. Visando seu fortalecimento também no mercado doméstico, ao longo do 4T12 a marca realizou diversos eventos com formadoras de opinião das principais cidades do Brasil.

Canais

Franquias

O canal se fortaleceu ao longo do ano com a intensificação da abertura de franquias da marca Schutz. No 4T12, a Arezzo&Co contava com 342 franquias, no Brasil e no exterior, sendo 319 da marca Arezzo e 23 da marca Schutz. Este é o canal de vendas mais relevante para o grupo e representou 47,8% das vendas domésticas do 4T12. As vendas de Sell-in, ou seja, aquelas feitas pela Arezzo&Co aos seus franqueados, tiveram uma expansão nas mesmas Franquias (SSS - Franquias) de 13,1% no 4T12 quando comparado ao 4T11 e de 12,2% em 2012 ante 2011.

Lojas próprias

Dentre os canais da Arezzo&Co, Lojas Próprias teve o maior crescimento no 4T12 e em 2012, respectivamente, de 49,9% e 68,1%, respondendo por 27,8% das vendas domésticas da Arezzo&Co no 4T12. Devido ao roll-out da Schutz ter iniciado no 3T11, a marca tem pouca representatividade no indicador de SSS. As poucas lojas da marca analisadas pelo indicador foram abertas nos últimos 15 meses e devido ao "efeito novidade" que ocorre em razão das ações para promoção das inaugurações, o 4T12 foi negativamente impactado.

O investimento na consolidação do segmento de bolsas trouxe ajustes no processo de suprimento e mix de produto a fim de trazer crescimento sustentável de longo prazo, o que impactou o resultado do trimestre. Como consequência, as vendas nas mesmas Lojas Próprias (SSS – Lojas Próprias) tiveram um crescimento de 0,6% no 4T12 quando comparado ao 4T11 e de 6,3% em 2012 em relação a 2011.

Histórico de lojas	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12
Área de venda¹ - Total (m²)	18.009	18.408	19.735	21.821	22.085	23.112	24.531	26.543
Área de venda - franquias (m ²)	15.042	15.209	15.714	17.011	17.318	17.983	19.088	20.565
Área de venda - lojas próprias ² (m ²)	2.967	3.086	3.744	4.621	4.718	4.917	5.365	5.897
Ampliação de lojas existentes (m ²)	0	113	277	189	49	212	78	81
Total de lojas no Brasil	296	300	311	334	338	351	368	390
Número de franquias	267	269	275	289	292	301	316	334
Arezzo	266	268	273	288	290	295	300	311
Schutz	1	1	2	1	2	6	16	23
Número de lojas próprias	29	31	36	45	46	50	52	56
Arezzo	13	14	17	19	18	19	19	19
Schutz	10	10	12	17	19	22	24	27
Alexandre Birman	1	1	1	1	1	1	2	2
Anacapri	5	6	6	8	8	8	7	8
Total de lojas no Exterior	7	7	7	7	7	8	9	9
Número de franquias	7	7	7	7	7	8	8	8
Número de lojas próprias	0	0	0	0	0	0	1	1

1. Inclui metragens das 9 lojas no exterior

2. Inclui 5 lojas do tipo Outlets cuja área total é de 1.227 m²

Multimarcas

Em 2012, todas as marcas do grupo tiveram crescimento no canal de Multimarcas, com destaque para Schutz e Anacapri. O faturamento do canal no 4T12 cresceu 28,0% ante o mesmo período do ano anterior e em 2012 teve crescimento de 22,1%, devido ao foco no aumento de share of wallet e fortalecimento de branding das marcas.

Em virtude do aumento da capilarização em todo Brasil, as 4 marcas do grupo passaram a ser distribuídas através de 2.351 lojas, crescimento de 9,6% ante 2011, e está presente em 1.133 cidades, com crescimento de 14,4%.

Principais indicadores financeiros	4T11	4T12	Cresc. ou spread (%)	2011	2012	Cresc. ou spread (%)
Receita Líquida	199.171	252.851	27,0%	678.907	860.335	26,7%
CMV	(118.825)	(141.203)	18,8%	(397.483)	(484.530)	21,9%
Lucro bruto	80.346	111.648	39,0%	281.424	375.805	33,5%
<i>margem bruta</i>	40,3%	44,2%	3,9 p.p.	41,5%	43,7%	2,2 p.p.
SG&A	(48.344)	(70.192)	45,2%	(167.753)	(247.600)	47,6%
<i>%Receita</i>	-24,3%	-27,8%	3,5 p.p.	-24,7%	-28,8%	4,1 p.p.
Despesa comercial	(36.463)	(50.670)	39,0%	(119.469)	(174.453)	46,0%
Lojas próprias	(16.028)	(25.845)	61,2%	(46.573)	(79.979)	71,7%
Venda, logística e suprimentos	(20.435)	(24.825)	21,5%	(72.896)	(94.474)	29,6%
Despesas gerais e administrativas	(11.723)	(19.730)	68,3%	(45.895)	(60.841)	32,6%
Outras (despesas) e receitas¹	1.010	2.557	153,2%	1.668	(4.748)	n/a
Depreciação e amortização	(1.168)	(2.349)	101,1%	(4.058)	(7.558)	86,2%
EBITDA	33.170	43.805	32,1%	117.729	135.763	15,3%
<i>Margem EBITDA</i>	16,7%	17,3%	0,6 p.p.	17,3%	15,8%	-1,5 p.p.
Lucro líquido	26.901	31.673	17,7%	91.613	96.874	5,7%
<i>Margem líquida</i>	13,5%	12,5%	-1,0 p.p.	13,5%	11,3%	-2,2 p.p.
Capital de giro² - % da receita	28,2%	27,4%	-0,8 p.p.	28,2%	27,4%	-0,8 p.p.
Capital empregado³ - % da receita	32,9%	35,6%	2,7 p.p.	32,9%	35,6%	2,7 p.p.
Dívida total	38.659	94.084	143,4%	38.659	94.084	143,4%
Dívida líquida ⁴	(134.891)	(108.070)	n/a	(134.891)	(108.070)	n/a
Dívida líquida/EBITDA	-1,1 X	-0,8 X	n/a	-1,1 X	-0,8 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 ateliers 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.

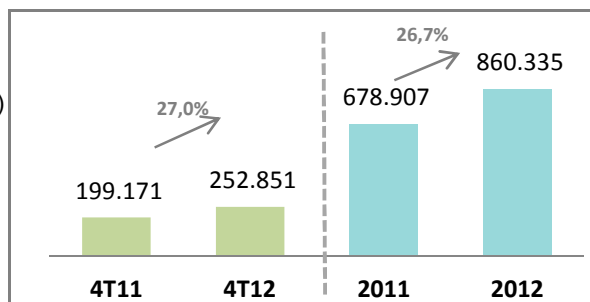
Receita líquida

A receita da Companhia atingiu R\$ 252,9 milhões neste trimestre, crescimento de 27,0% em relação ao 4T11.

Dentre os principais fatores deste crescimento destacam-se:

- Expansão de 21,6% da área de vendas ante o 4T11, com expansão de 27,6% da área das Lojas Próprias;
- Same store sales (conceito de vendas nas mesmas lojas) de 13,1% no canal de Franquias;
- Forte crescimento em todos os canais, com destaque para o crescimento de 49,9% no canal de Lojas Próprias.

Em 2012, a receita líquida atingiu R\$ 860,3 milhões, crescimento de 26,7% na comparação com os R\$ 678,9 milhões obtidos no ano anterior.

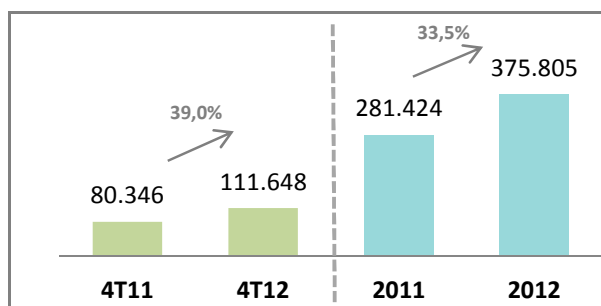


Lucro bruto

O lucro bruto do 4T12 cresceu 39,0% na comparação com o 4T11, totalizando R\$ 111,6 milhões e margem bruta de 44,2%.

O crescimento do lucro bruto deste trimestre reflete, em especial, o aumento da receita do trimestre em 27,0%.

A margem bruta do 4T12 superou em 3,9 pontos percentuais o mesmo período do ano anterior, refletindo maior participação das lojas próprias no mix do canal de distribuição.



O lucro bruto de 2012 alcançou R\$ 375,8 milhões, crescimento de 33,5% com relação ao resultado do ano anterior. A margem bruta do ano foi de 43,7%, 2,2 p.p. superior à margem bruta de 2011, que atingiu 41,5%.

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 4T12 houve uma expansão de 39,0% das Despesas Comerciais quando comparada ao 4T11, alcançando R\$ 50,7 milhões neste trimestre ante R\$ 36,5 milhões no mesmo período do ano anterior. Este aumento deve-se à expansão do canal Lojas Próprias, que somou R\$ 25,8 milhões, um aumento de 61,2% na comparação com o ano anterior, quando a receita do canal cresceu 49,9%. O aumento das despesas do canal deve-se principalmente às despesas relativas às aberturas e ampliações de lojas próprias, especialmente Schutz, e à estratégia de fortalecimento de branding através de eventos de comunicação e marketing na inauguração e promoção das lojas.

As despesas com venda, logística e suprimentos totalizaram R\$ 24,8 milhões, alta de 21,5% na comparação com o 4T11, em especial por conta de despesas referentes à estruturação das equipes de franquia, multimarca, assim como consultorias e pesquisas relacionadas ao projeto GTM Arezzo.

No ano de 2012, as Despesas Comerciais totalizaram R\$ 174,5 milhões, crescimento de 46,0% com relação ao mesmo período de 2011. As despesas com lojas próprias aumentaram 71,7% na comparação com 2011, atingindo R\$ 80,0 milhões, enquanto as despesas com vendas, logística e suprimento somaram R\$ 94,5 milhões, aumento de 29,6% com relação ao mesmo período do ano anterior, com destaque para as despesas com o projeto GTM no valor de R\$ 3 milhões.

Despesas Gerais e Administrativas

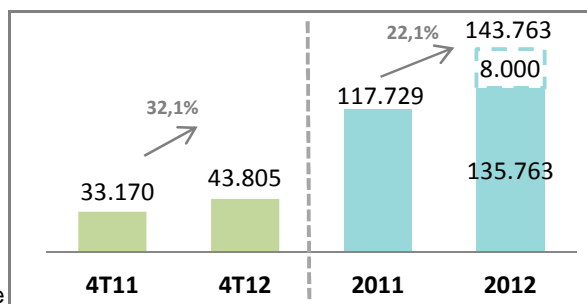
No 4T12, as despesas gerais e administrativas somaram R\$ 19,7 milhões ante R\$ 11,7 milhões no mesmo trimestre do ano passado, aumento de 68,3%, relacionados a maiores gastos em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos. Além disso, em virtude da organização da nova sede e da inclusão do departamento de amostras sob a gestão do departamento de P&D, houve uma realocação de R\$1,3 milhão em despesas com produção de amostras da linha de Custo para Despesas Gerais e Administrativas. Em 2012, as despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 60,8 milhões, uma alta de 32,6% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

EBITDA e margem EBITDA

O EBITDA da Companhia cresceu 32,1% no 4T12 ante o 4T11, totalizando R\$ 43,8 milhões. A margem EBITDA do 4T12 foi de 17,3% ante 16,7% do 4T11. Os principais fatores que levaram ao crescimento do EBITDA neste trimestre foram:

- i) Aumento da receita líquida em 27,0%;
- ii) Expansão da margem bruta em 3,9 pontos percentuais;

Em 2012, a Arezzo&Co gerou R\$ 135,8 milhões de EBITDA, com crescimento de 15,3% na comparação com 2011, e obteve margem de 15,8%. Excluindo o efeito não recorrente do 1T12, o EBITDA de 2012 teria alcançado R\$ 143,8 milhões, com margem de 16,7% e crescimento de 22,1%.



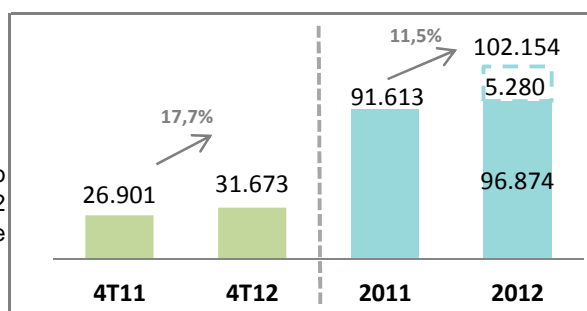
Reconciliação do EBITDA	4T11	4T12	2011	2012
Lucro líquido	26.901	31.673	91.613	96.874
(-) Imposto de renda e contribuição social	(8.031)	(10.211)	(33.839)	(36.630)
(-) Resultado financeiro	2.930	428	11.781	5.299
(-) Depreciação e amortização	(1.168)	(2.349)	(4.058)	(7.558)
(=) EBITDA	33.170	43.805	117.729	135.763

Lucro líquido e margem líquida (%)

A Companhia manteve uma boa conversão de EBITDA (margem de 17,3% no 4T12) para lucro líquido (margem de 12,5% em 4T12), reflexo do reduzido emprego de capital em ativo imobilizado, e conseqüentemente, da baixa depreciação.

O lucro líquido do 4T12 somou R\$ 31,7 milhões ante R\$ 26,9 milhões no 4T11, um aumento de 17,7% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

O lucro líquido de 2012 somou R\$ 96,9 milhões ante R\$ 91,6 milhões em 2011, crescimento de 5,7%. Sem o impacto não recorrente do 1T12, o lucro líquido de 2012 teria sido de R\$ 102,2 milhões, crescimento de 11,5% e margem líquida de 11,9%.



Geração de caixa operacional

A Arezzo&Co consumiu R\$ 5,2 milhões de caixa operacional no 4T12, devido à sazonalidade da operação. No ano, houve geração de caixa operacional de R\$ 51,2 milhões, reflexo da relativa antecipação dos ciclos de sell-in das coleções de Verão e Alto Verão. O nível de capital de giro se manteve similar a 2011, portanto o consumo de caixa se dá especialmente pelo crescimento da receita da Companhia.

Geração de caixa operacional	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	34.932	41.884	19,9%	125.452	133.504	6,4%
Depreciações e amortizações	1.168	2.349	101,1%	4.058	7.558	86,2%
Outros	(2.532)	(1.716)	-32,2%	(10.475)	(8.395)	-19,9%
Decréscimo (acrécimo) de ativos/passivos circulantes	(19.102)	(31.777)	66,4%	(47.302)	(41.325)	-12,6%
Contas a receber de clientes	(19.700)	(7.545)	-61,7%	(47.118)	(29.316)	-37,8%
Estoques	14.302	6.822	-52,3%	(8.518)	(19.206)	125,5%
Fornecedores	(12.765)	(29.658)	132,3%	8.542	(1.779)	n/a
Variação de outros ativos e passivos circulantes	(939)	(1.396)	48,7%	(208)	8.976	n/a
Variação de outros ativos e passivos não circulantes	1.971	(29)	n/a	(147)	(2.412)	1540,8%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(13.845)	(15.890)	14,8%	(28.548)	(37.708)	32,1%
Disponibilidades líq. geradas pelas ativ. operacionais	2.592	(5.179)	N/A	43.038	51.222	19,0%

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 4T12 diminuiu se comparado ao 4T11, ainda que no acumulado o número tenha crescido de R\$30,2 milhões em 2011 para R\$57,4 milhões em 2012, principalmente devido ao maior investimento em lojas, e à inauguração da nova sede em Campo Bom (RS), que passou a reunir as equipes de todas as marcas em um endereço único. Em 2012, a Companhia abriu 15 novos pontos de venda e realizou mais 5 reformas com ampliação em importantes lojas já existentes na rede.

Sumário de investimentos	4T11	4T12	Var. (%)	2011	2012	Var. (%)
Capex total	13.312	9.168	-31,1%	30.239	57.446	90,0%
Lojas - expansão e reforma	11.134	6.050	-45,7%	23.352	37.349	59,9%
Corporativo	2.101	2.690	28,0%	6.082	18.417	202,8%
Outros	77	428	455,8%	805	1.680	108,7%

Posição de caixa e endividamento

A Companhia encerrou o 4T12 com R\$ 108,1 milhões de caixa líquido. A política de endividamento se manteve conservadora, apresentando como principais características:

- Endividamento total de R\$ 94,1 milhões no 4T12 ante R\$ 38,7 milhões no 4T11;
- Endividamento de Longo Prazo de 54,5% da dívida total no 4T12, ante 46,0% no 4T11;
- O custo médio ponderado da dívida total da Companhia no 4T12 se mantém bastante reduzido.

No 4T12, a Companhia captou uma linha de crédito do BNDES, na modalidade Progeren, no valor de R\$29,0 milhões, mantendo a política de endividamento de longo prazo a baixo custo da Arezzo&Co.

Posição de caixa e endividamento	4T11	3T12	4T12
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	173.550	175.605	202.154
Dívida total	38.659	55.199	94.084
Curto prazo	20.885	30.626	42.843
% dívida total	54,0%	55,5%	45,5%
Longo prazo	17.774	24.573	51.241
% dívida total	46,0%	44,5%	54,5%
Dívida líquida	(134.891)	(120.406)	(108.070)

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 29,9% em 2012 ante 35,8% em 2011, refletindo o aumento do capital investido na operação ainda sem a contra partida de geração de caixa com 12 meses completos. Excluindo o efeito da despesa não-recorrente de R\$ 8 milhões ocorrida no 1T12, o ROIC de 2012 seria de 31,6%.

Resultado operacional	2010	2011	2012	Cresc. (%)
EBIT (UDM)	92.820	113.671	128.205	12,8%
+ IR e CS (UDM)	(24.755)	(33.839)	(36.630)	8,2%
NOPAT	68.065	79.832	91.575	14,7%
Capital de giro ¹	141.611	191.719	235.778	23,0%
Ativo permanente	36.148	61.434	108.912	77,3%
Outros ativos de longo prazo ²	8.492	6.805	7.853	15,4%
Capital empregado	186.251	259.957	352.543	35,6%
Média do capital empregado³	160.148	223.104	306.251	37,3%
ROIC⁴	42,5%	35,8%	29,9%	

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: NOPAT dos últimos 12 meses dividido pelo capital empregado médio

Principais premiações recebidas em 2012

Organizador	Prêmio	Categoria
Globo Rural	30 Melhores Empresas do Agronegócio, de Couro e Calçado	Calçados de couro
Associação Comercial	Prêmio de melhor franquia	Calçados femininos
Valor Econômico	Ranking do Valor Econômico	Consumo e varejo
Carta Capital	Empresas mais admiradas do Brasil	Empresas brasileiras
DCI	Empresa mais admirada	Têxtil e calçados
IstoÉ Dinheiro	Empreendedor do ano (Anderson Birman)	Varejo

Balço patrimonial

Ativo	4T11	3T12	4T12
Ativo circulante	432.376	475.879	513.562
Caixa e equivalentes de caixa	15.528	8.373	11.518
Aplicações financeiras	158.022	167.232	190.636
Contas a receber de clientes	179.589	201.253	208.756
Estoques	57.384	82.543	76.133
Impostos a recuperar	10.191	3.971	14.280
Outros créditos	11.662	12.507	12.239
Ativo não circulante	78.252	120.042	123.029
Realizável a longo Prazo	16.818	17.437	14.117
Aplicações financeiras	79	98	20
Impostos a recuperar	358	360	377
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10.012	9.392	6.264
Outros créditos	6.369	7.587	7.456
Imobilizado	30.293	56.788	61.090
Intangível	31.141	45.817	47.822
Total do ativo	510.628	595.921	636.591

Passivo	4T11	3T12	4T12
Passivo circulante	102.318	134.590	127.418
Empréstimos e financiamentos	20.885	30.626	42.843
Fornecedores	37.286	65.165	35.507
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	14.327	0	8.945
Outras obrigações	29.820	38.799	40.123
Passivo não circulante	24.263	29.025	55.274
Empréstimos e financiamentos	17.774	24.573	51.241
Partes relacionadas	905	979	973
Outras obrigações	5.584	3.473	3.060
Patrimônio líquido	384.047	432.306	453.899
Capital social	40.917	106.857	106.857
Reserva de capital	237.723	173.149	173.498
Reservas de lucros	105.407	152.300	153.162
Proposta de distribuição de dividendo adicional	0	0	20.382
Total do passivo e patrimônio líquido	510.628	595.921	636.591

Demonstrativo de resultado (IFRS)

DRE - IFRS	4T11	4T12	Var.%	2011	2012	Var.%
Receita operacional líquida	199.171	252.851	27,0%	678.907	860.335	26,7%
Custo dos produtos vendidos	(118.825)	(141.203)	18,8%	(397.483)	(484.530)	21,9%
Lucro bruto	80.346	111.648	39,0%	281.424	375.805	33,5%
Receitas (despesas) operacionais:	(48.344)	(70.192)	45,2%	(167.753)	(247.600)	47,6%
Comerciais	(37.021)	(51.994)	40,4%	(121.224)	(178.526)	47,3%
Administrativas e gerais	(12.333)	(20.755)	68,3%	(48.197)	(64.326)	33,5%
Outras receitas operacionais, líquidas	1.010	2.557	153,2%	1.668	(4.748)	-384,7%
Lucro antes do resultado financeiro	32.002	41.456	29,5%	113.671	128.205	12,8%
Resultado Financeiro	2.930	428	-85,4%	11.781	5.299	-55,0%
Lucro antes do IR e CS	34.932	41.884	19,9%	125.452	133.504	6,4%
Imposto de renda e contribuição social	(8.031)	(10.211)	27,1%	(33.839)	(36.630)	8,2%
Corrente	(4.397)	(7.083)	61,1%	(24.598)	(32.882)	33,7%
Diferido	(3.634)	(3.128)	-13,9%	(9.241)	(3.748)	-59,4%
Lucro líquido do exercício	26.901	31.673	17,7%	91.613	96.874	5,7%

Fluxo de Caixa - IFRS

DFC	4T11	4T12	2011	2012
Das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	34.932	41.884	125.452	133.504
Ajustes para conciliar o resultado às dispon. geradas pelas ativ. operacionais:	(1.364)	633	(6.417)	(837)
Depreciações e amortizações	1.168	2.349	4.058	7.558
Rendimento de aplicação financeira	(3.142)	(2.201)	(14.948)	(11.732)
Juros e variação cambial	209	263	4.002	767
Outros	401	222	471	2.570
Decréscimo (acréscimo) em ativos				
Contas a receber de clientes	(19.700)	(7.545)	(47.118)	(29.316)
Estoques	14.302	6.822	(8.518)	(19.206)
Impostos a recuperar	(3.731)	(10.326)	1.244	(4.109)
Variação de outros ativos circulantes	(2.590)	387	(5.200)	(652)
Depósitos judiciais	(255)	13	(2.501)	(1.016)
Decréscimo (acréscimo) em passivos				
Fornecedores	(12.765)	(29.658)	8.542	(1.779)
Obrigações trabalhistas	(2.755)	(2.669)	(1.602)	3.256
Obrigações fiscais e sociais	10.731	12.152	7.665	8.350
Variação de outras obrigações	(368)	(982)	39	735
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(13.845)	(15.890)	(28.548)	(37.708)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	2.592	(5.179)	43.038	51.222
Das atividades de investimento				
Aquisições de imobilizado e intangível	(13.312)	(9.168)	(30.239)	(57.446)
Aplicações financeiras	(58.510)	(117.476)	(347.823)	(361.338)
Resgate de aplicações financeiras	76.399	96.352	209.768	340.520
Acréscimo de Investimentos	-	-	-	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	4.577	(30.292)	(168.294)	(78.264)
Das atividades de financiamento com terceiros				
Captações	9.865	46.172	23.774	83.844
Pagamentos de empréstimos	(6.481)	(7.551)	(35.886)	(29.187)
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento com terceiros	3.384	38.621	(12.112)	54.657
Das atividades de financiamento com acionistas				
Juros sobre o capital próprio	-	(8.210)	(8.442)	(19.532)
Distribuição de lucros	(1.265)	8.212	(28.026)	(13.101)
Créditos (débitos) com sócios	10	(7)	(99)	68
Emissão de Ações	-	-	195.588	940
Custos de transação para emissão de ações	-	-	(14.129)	-
Caixa líquido usado nas atividades de financiamento	(1.255)	(5)	144.892	(31.625)
Aumento (redução) das disponibilidades	9.298	3.145	7.524	(4.010)
Disponibilidades				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	6.230	8.373	8.004	15.528
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	15.528	11.518	15.528	11.518
Aumento (redução) das disponibilidades	9.298	3.145	7.524	(4.010)

Aviso importante

Informações contidas neste documento podem incluir considerações futuras e refletem a percepção atual e perspectivas da diretoria sobre a evolução do ambiente macroeconômico, 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 SecuritiesLitigationReformAct" 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.