

AREZZO &CO



**APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
2T21**

AREZZO

SCHUTZ

ANACAPRI

ALEXANDRE
BIRMAN

FEVER

ALME

VANS
"OFF THE WALL"

Reserva

TROC

ZZ'MALL

MUSHOES

AR&CO

Reserva

Reserva
mini

eva

Oficina
RESERVA

ReservaGo

INK
Reserva

Baw®

VISÃO GERAL

SEÇÃO 1

VISÃO GERAL DA COMPANHIA



R\$ 2,0 BILHÕES
RECEITA BRUTA EM 2020



+ DE 487%
VALORIZAÇÃO DAS AÇÕES DESDE IPO (2011)



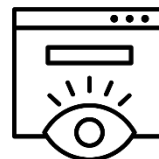
R\$ 526,4 MILHÕES
RECEITA BRUTA WEB COMMERCE EM 2020



R\$ 9,2 BILHÕES
VALOR DE MERCADO (12/08/2021)



889 LOJAS
140 LOJAS PRÓPRIAS E 749 FRANQUIAS
(2T21)



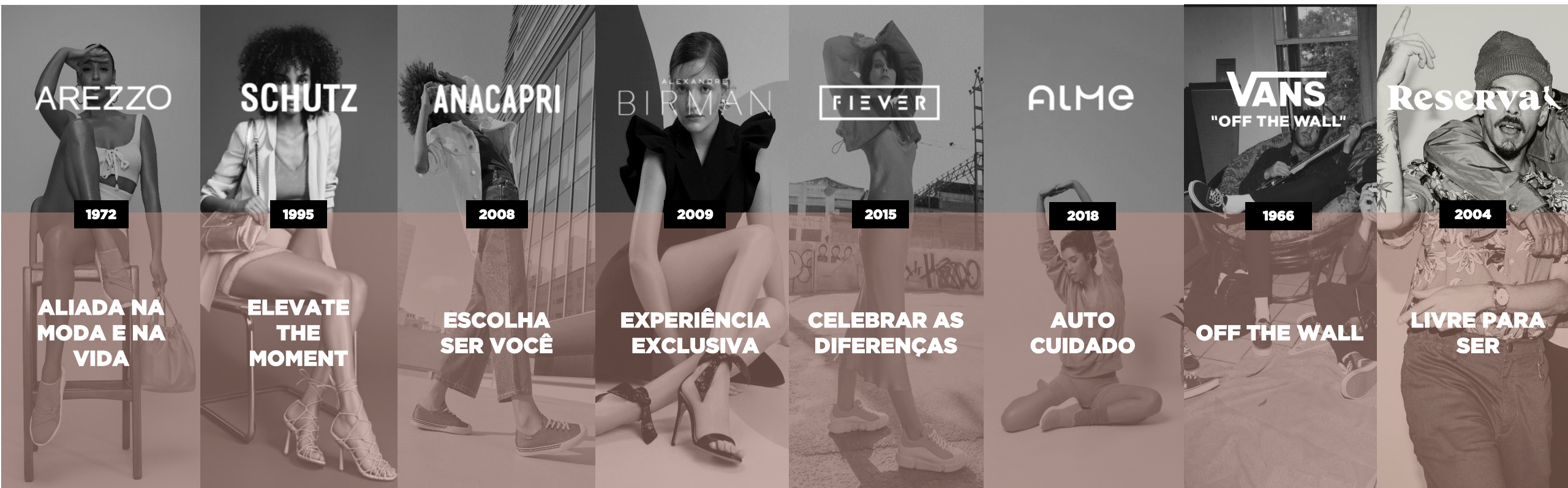
+ DE 157 MILHÕES¹
DE VISITAS NOS SITES E APPS DAS MARCAS
EM 2020



3,9 MIL
COLABORADORES (2T21)

PLATAFORMA DE MARCAS DE REFERÊNCIA

A AREZZO&CO É UMA COMPANHIA LÍDER NO SETOR DE CALÇADOS, BOLSAS E ACESSÓRIOS FEMININOS ATRAVÉS DE SUA PLATAFORMA DE MARCAS DE REFERÊNCIA



VISÃO GERAL DA COMPANHIA

A AREZZO&CO É UMA EMPRESA REFERÊNCIA NO VAREJO BRASILEIRO E POSSUI UM POSICIONAMENTO ÚNICO QUE ALINHA CRESCIMENTO COM ELEVADA GERAÇÃO DE CAIXA

EMPRESA LÍDER NO SETOR DE CALÇADOS, BOLSAS E ACESSÓRIOS COM PRESENÇA EM TODOS OS ESTADOS DO PAÍS

ACIONISTAS CONTROLADORES DE REFERÊNCIA NO SETOR

DESENVOLVIMENTO DE COLEÇÕES COM EFICIENTE *SUPPLY CHAIN*

***ASSET LIGHT*: ALTA EFICIÊNCIA OPERACIONAL**

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA E ALTO CRESCIMENTO

13,0 MILHÕES DE PARES (1)

1,4 MILHÃO BOLSAS (1)

0,9 MILHÃO ROUPAS (2)

MAIS DE 6.500 PONTOS DE VENDA

~30% DE MARKET SHARE NAS CLASSES AB (3)

MAIS DE 48 ANOS DE EXPERIÊNCIA NO SETOR

AMPLO RECONHECIMENTO

11.500 MODELOS CRIADOS AO ANO

LEAD TIME MÉDIO DE 40 DIAS

MAIS DE 18 LANÇAMENTOS POR ANO

90,7% DA PRODUÇÃO OUTSOURCED(4)

ROIC DE 25,6% NO 2T21

3.923 FUNCIONÁRIOS

CAGR DA RECEITA LÍQUIDA DE 9,5% (2015 - 2020)

CRESCENTE ALAVANCAGEM OPERACIONAL

NOTAS:

(1) DATA BASE - 2020

(2) QUANTIDADE DE PEÇAS DE ROUPAS VENDIDAS PELAS MARCAS VANS (ANO 2020) E GRUPO RESERVA (DEZEMBRO 2020)

(3) REFERE-SE AO MERCADO BRASILEIRO DE CALÇADOS FEMININOS, BOLSAS, TÊNIS CASUAIS FEMININOS E MASCULINOS (FONTE: DADOS DA COMPANHIA). ESTIMADO PARA 2020

(4) OUTSOURCING CONSIDERA SOMENTE AREZZO&CO

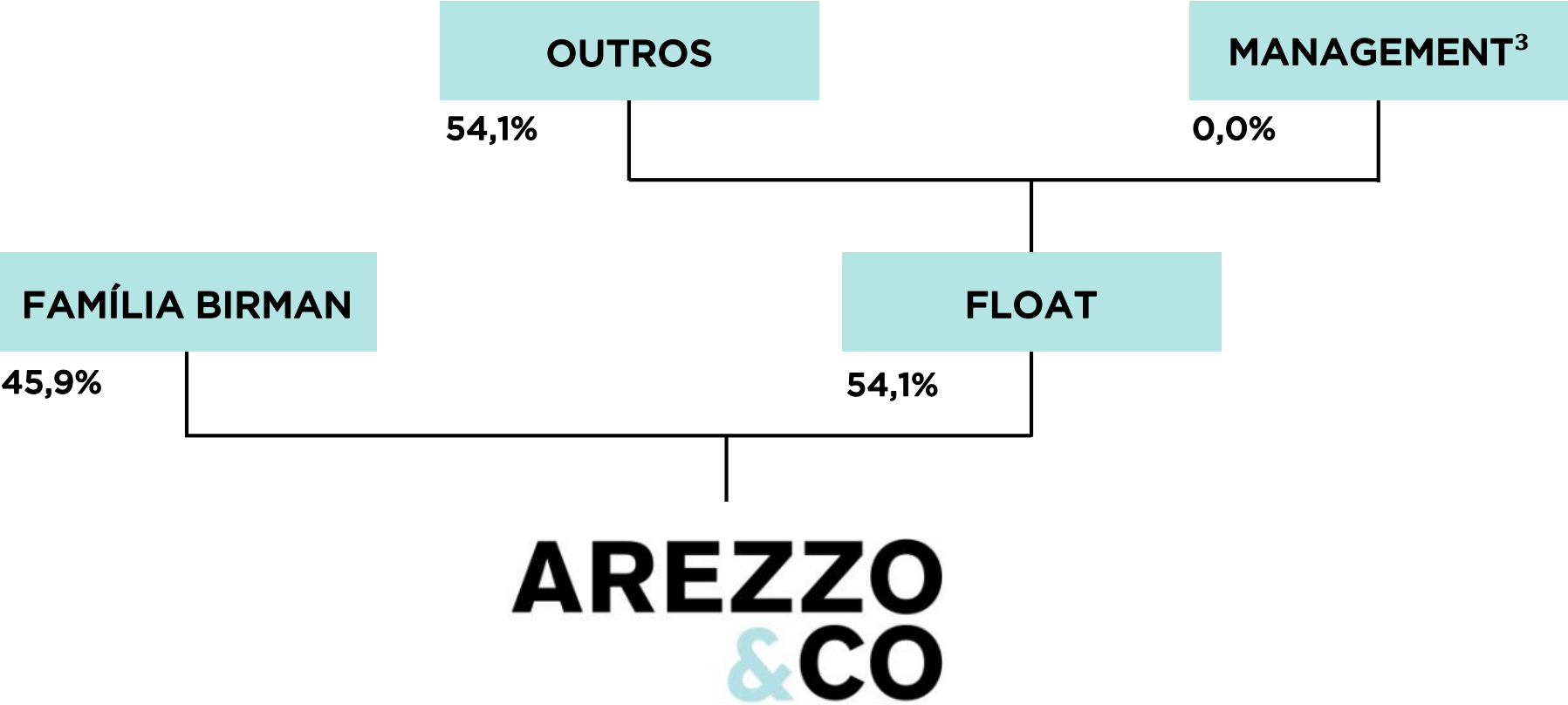
HISTÓRICO DE EMPREENDEDORISMO E SUCESSO

MUDANÇAS CERTAS NA HORA CERTA MARCARAM O DESENVOLVIMENTO DA COMPANHIA

FUNDAÇÃO E ESTRUTURAÇÃO	ERA INDUSTRIAL	ERA VAREJO	ERA CORPORATIVA	EMPRESA DE REFERÊNCIA NO SETOR
- FUNDAÇÃO EM 1972 - FOCO EM PRODUTO E MARCA - PRIMEIRA LOJA	- MODELO INDUSTRIAL VERTICALIZADO LOCALIZADO EM MG 1,5 MILHÃO DE PARES POR ANO E 2.000 FUNCIONÁRIOS	- FOCO NO VAREJO - P&D E PRODUÇÃO NO VALE DOS SINOS - RS - EXPANSÃO DAS FRANQUIAS - OPERAÇÃO COMERCIAL EM SP - CONCEITO FAST FASHION	- MARCAS ESPECÍFICAS PARA CADA PÚBLICO ALVO - EXPANSÃO DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO - SUPPLY CHAIN EFICIENTE - IPO: FEV/2011	CONSOLIDAR A POSIÇÃO DE LÍDER DE MERCADO



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



NOTAS:
1 - O CAPITAL SOCIAL DA COMPANHIA É COMPOSTO POR 99.631.414 AÇÕES ORDINÁRIAS, NOMINATIVAS, ESCRITURAIS E SEM VALOR NOMINAL.
2 - POSIÇÃO EM 31/03/2021.
3 - INCLUI ILP - EXECUTIVOS AREZZO&CO.



AREZZO

— 1972 —

TRENDY
NOVO
FÁCIL DE USAR
ECLÉTICO

16 - 60 ANOS

LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA

LP'S	FRQ'S	MM'S	EXP
#15	#437	#1.284	#23
6%	52%	13%	0,8%

RECEITA BRUTA WEB
R\$ 248,5 MM (27%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 240,00 / PAR

RECEITA BRUTA
R\$ 924,3 MM (32,4%)



5,9 MILHÕES DE SEGUIDORES





SCHUTZ

— 1995 —

FASHION
UP TO DATE
OUSADA
PROVOCATIVA

18 - 40 ANOS

LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA

LP'S	FRQ'S	MM'S	EXP	EUA
#20	#62	#1.048	#39	#3
10%	11%	25%	2%	27%

RECEITA BRUTA WEB
R\$ 170,1 MM (23,5%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 380,00 / PAR

RECEITA BRUTA
R\$ 722,7 MM (25,3%)



4,5 MILHÕES DE SEGUIDORES





Reserva

— 2004 —

**LIVRE PARA SER
CLÁSSICOS
SOCIAL COMFORT
FEITO NO BRASIL**

0 - 50 ANOS

**LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA**

**LP'S
#83
49%**

**FRQ'S
#45
6%**

**MM'S
#869
16%**

**RECEITA BRUTA WEB
R\$ 137,4 MM (27%)**

**PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 170,00 / PEÇA**

**RECEITA BRUTA
R\$ 507 MM (17,8%)**



1,6 MILHÃO SEGUIDORES

*AQUISIÇÃO EM DEZEMBRO 2020





VANS

"OFF THE WALL"

— 1966 —

OFF THE WALL
ACTION SPORTS
LIFESTYLE
STREET CULTURE

16 - 24 ANOS

LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA

LP'S

#7

12%

FRQ'S

#9

6%

MM'S

#1.305

56%

RECEITA BRUTA WEB
R\$ 74,6 MM (26%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 290,00 / PEÇA

RECEITA BRUTA
R\$ 290,7 MM (10,2%)



721 MIL SEGUIDORES





ANACAPRI

— 2008 —

POP
SAPATOS FLAT
ACESSÍVEL
DESCOMPLICADA

12 - 60 ANOS

LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA

LP'S	FRQ'S	MM'S	EXP
#3	#192	#1.615	#8
3%	35%	39%	1%

RECEITA BRUTA WEB
R\$ 56,2 MM (21,2%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 140,00 / PAR

RECEITA BRUTA
R\$ 265,4 MM (9,3%)



1,5 MILHÃO DE SEGUIDORES





ALEXANDRE
BIRMAN

— 2009 —

DESIGN
EXCLUSIVIDADE
IDENTIDADE
SEDUÇÃO

20 - 45 ANOS

LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA

LP'S	MM'S	EUA
#8	#20	#2
29,5%	3%	60%

RECEITA BRUTA WEB
R\$ 7 MM (7%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 1.500,00 / PAR

RECEITA BRUTA
R\$ 102,0 MM (3,6%)



355 MIL SEGUIDORES





F I E V E R

— 2015 —

**CASUAL
JOVEM
URBANA
MODERNA**

15 - 30 ANOS

**LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA**

FRQ	LP'S	MM'S
#1	#2	#308
2%	13%	49%

**RECEITA BRUTA WEB
R\$ 9,3 MM (35%)**

**PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 320,00 / PAR**

**RECEITA BRUTA
R\$ 26,6 MM (1,1%)**



292 MIL SEGUIDORES





ALME

— 2018 —

CONFORTO
BEM-ESTAR
BELEZA
AUTOCUIDADO

30 - 60 ANOS

**LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA**

LP'S	FRQ'S	MM'S
#2	#3	#134
17%	6%	38%

RECEITA BRUTA WEB
R\$ 4,4 MM (37,4%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 230,00 / PAR

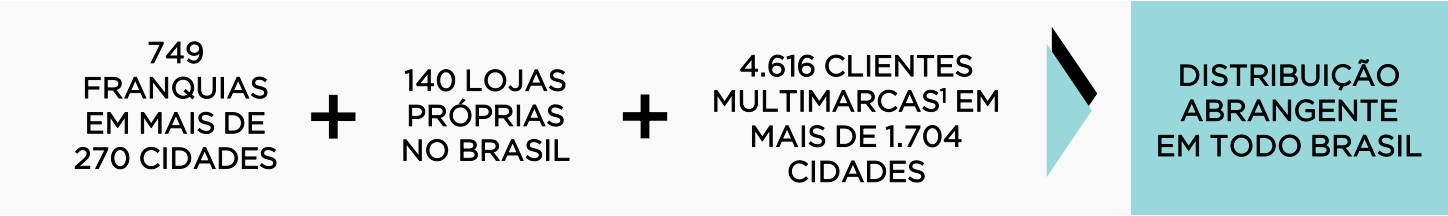
RECEITA BRUTA
R\$ 11,7 MM (0,4%)

 **78,7 MIL SEGUIDORES**

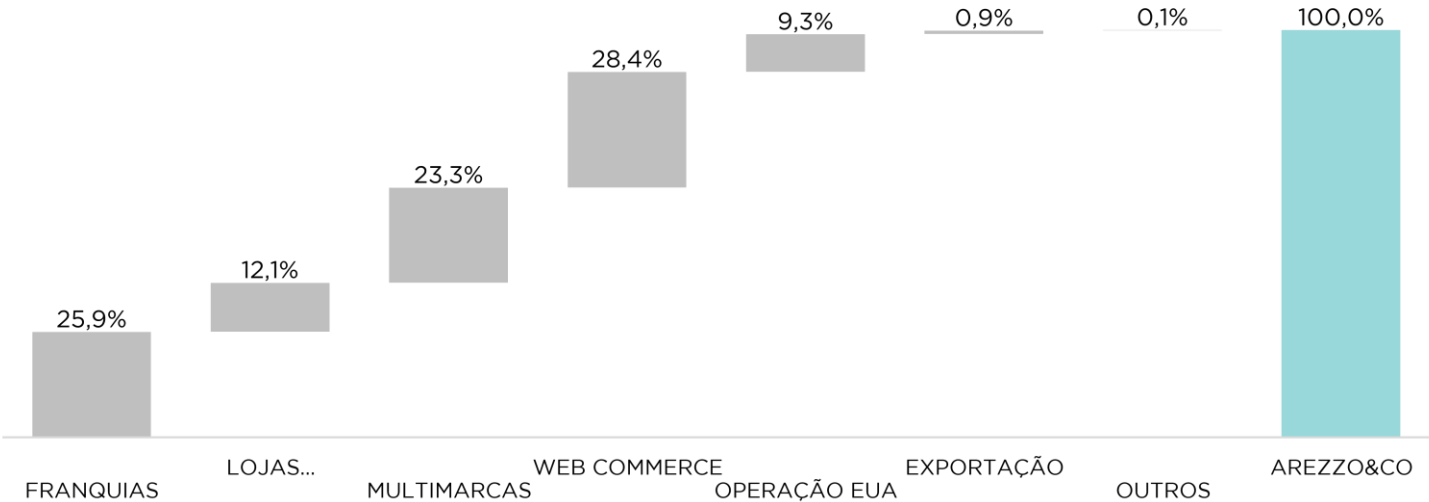


MÚLTIPLOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

PLATAFORMA FLEXÍVEL ATRAVÉS DE DIFERENTES CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO COM ESTRATÉGIAS DIFERENCIADAS, MAXIMIZANDO O RETORNO À COMPANHIA



COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA



1. SEM OVERLAP ENTRE AS MARCAS (INCLUINDO GRUPO RESERVA)
2. LTM

	FRANQUIAS	LOJAS PRÓPRIAS	MULTIMARCAS
AREZZO	437	15	1.284
SCHUTZ	62	20	1.048
ANACAPRI	192	3	1.615
ALEXANDRE BIRMAN	-	8	20
FIEVER	1	2	308
ALME	3	2	134
VANS "OFF THE WALL"	9	7	1.305
Reserva	45	83	869

MODELO DE NEGÓCIOS

SEÇÃO 2

MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO NO BRASIL

FOCO NO CLIENTE: BUSCAMOS ANTECIPAR O DESEJO DE CONSUMO DA MULHER BRASILEIRA



MARCAS DE REFERÊNCIA

PLANO DE COMUNICAÇÃO E MARKETING

**AREZZO
& CO**

**A MARCAS CONTAM COM UMA ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO INTEGRADA E EXPRESSIVA,
DESDE A CRIAÇÃO DAS CAMPANHAS ATÉ O PONTO DE VENDA**

FORTE PRESENÇA NAS REDES SOCIAIS E MÍDIA DIGITAL E IMPRENSA



LIVE MARKETING E EXPERIÊNCIA NO PONTO DE VENDA



COMUNICAÇÃO DIGITAL



PR

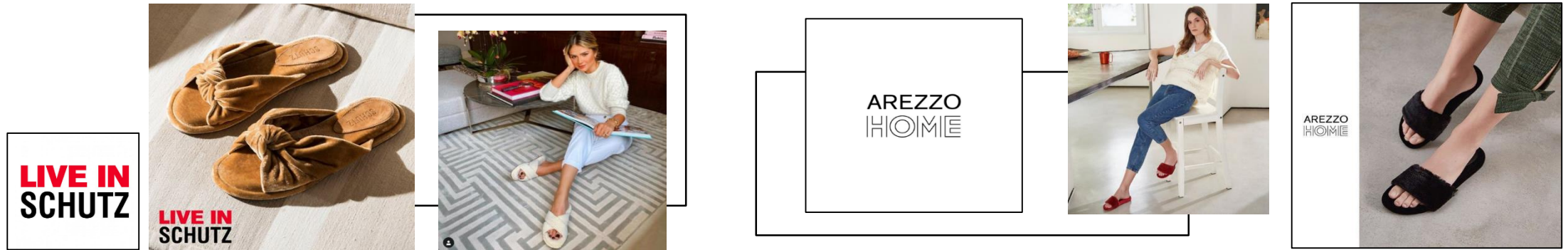


COMUNICAÇÃO E MARKETING REFLETIDOS EM LOJA

AREZZO
&CO

LOJAS CONSTANTEMENTE MODIFICADAS A FIM DE INCORPORAR O CONCEITO DE CADA NOVA COLEÇÃO E INSPIRAR NOVOS DESEJOS DE COMPRA

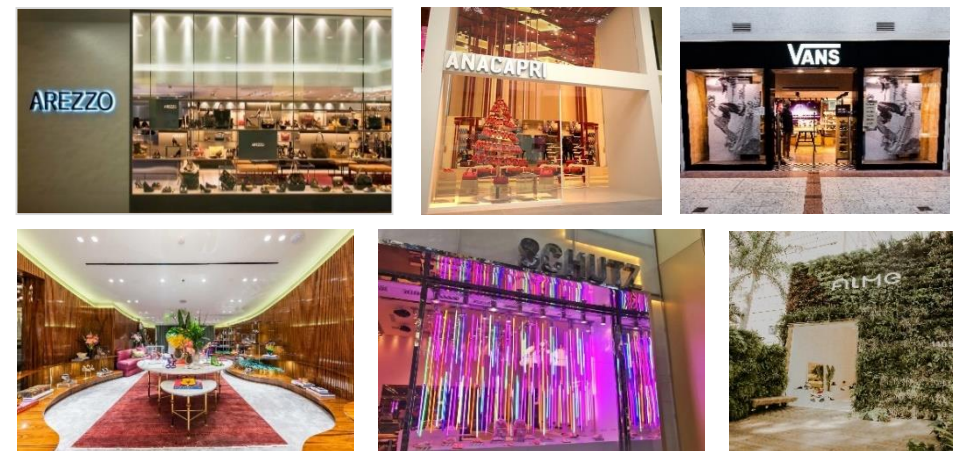
CAMPANHAS



VITRINES E VISUAL MERCHANDISING



LOJAS “FLAGSHIPS”



PROCESSO DE PRODUÇÃO FLEXÍVEL

AGILIDADE, FLEXIBILIDADE E ESCALABILIDADE DE PRODUÇÃO GARANTEM O CRESCIMENTO ESPERADO PELA AREZZO&CO

MODELO DE ABASTECIMENTO FLEXÍVEL

FÁBRICA PRÓPRIA COM CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL DE 1,1 MILHÕES DE PARES E FORTE RELACIONAMENTO COM O CLUSTER DE PRODUÇÃO DO VALE DOS SINOS, PRINCIPAL REGIÃO DE OUTSOURCING.

CERTIFICAÇÃO E AUDITORIA DE FORNECEDORES

CERTIFICAÇÃO INTERNA E AUDITORIA ASSEGURAM QUALIDADE E PONTUALIDADE (ISO 9001 CERTIFICAÇÃO EM 2008)

NOVO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO - ESPÍRITO SANTO



GANHOS DE ESCALA

O PORTE E A ESTRUTURA DA AREZZO&CO PROPORCIONA FLEXIBILIDADE PARA TERCEIRIZAR A PRODUÇÃO DE UM GRANDE NÚMERO DE SKU'S A PARTIR DE VÁRIAS FÁBRICAS EM UM CURTO ESPAÇO DE TEMPO, A PREÇOS COMPETITIVOS

COMPRA EM REDE

NEGOCIAÇÃO DE MATÉRIA-PRIMA EM CONJUNTO COM FORNECEDORES LOCAIS

CONSOLIDAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO SIMULTÂNEA EM ESCALA NACIONAL

RECEBIMENTO:
100.000
PEÇAS/ DIA

ARMAZENAGEM:
100.000
PEÇAS/ DIA

SEPARAÇÃO:
150.000 PEÇAS/
DIA

FATURAMENTO E
ETIQUETAGEM:
200.000 PEÇAS/
DIA

OUTSOURCING: 90% DA PRODUÇÃO É OUTSOURCED E 10% NAS FÁBRICAS AREZZO&CO

LOJAS FLAGSHIP NAS PRINCIPAIS REGIÕES DO BRASIL

**AREZZO
&CO**

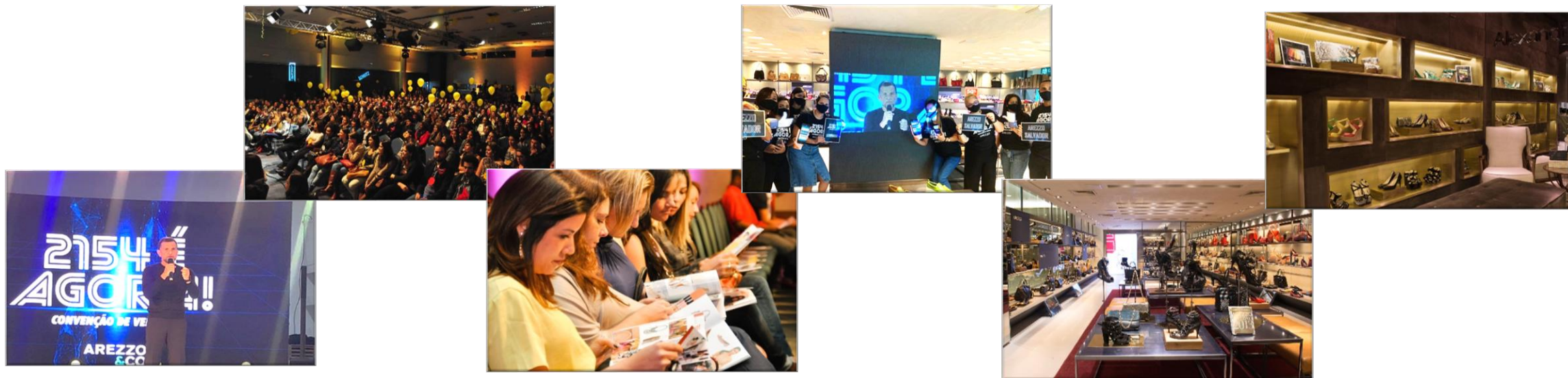
LOJAS PRÓPRIAS SÃO ESSENCIAIS PARA O DESENVOLVIMENTO DE KNOW-HOW E AUMENTO CONTÍNUO DE VISIBILIDADE DA MARCA EM REGIÕES COMO SÃO PAULO



TREINAMENTOS E MOTIVACIONAIS

**AREZZO
&CO**

ESTRUTURA APLICADA AO VAREJO A FIM DE ALCANÇAR MELHORES RESULTADOS DE VENDAS E MARGENS, BEM COMO INTEGRAÇÃO E CONEXÃO DO SUPORTE DA TODAS AS LOJAS MONOMARCA



GRANDE FOCO NA PERFORMANCE DE FRANQUIAS E LOJAS PRÓPRIAS

- TODO O TIME DE VENDAS (4000+) PARTICIPA ATRAVÉS DE TRANSMISSÃO VIA INTERNET DE 3 CONVENÇÕES DE VENDAS POR ANO, ALINHANDO O DISCURSO DE VENDAS E A GRANDE MOTIVAÇÃO ANTES DO INICIO DE CADA COLEÇÃO
- AMPLO PROGRAMA DE SERVIÇOS PARA AUXILIAR OS FRANQUEADOS EM METAS DE VENDAS E RENTABILIDADE
- PROGRAMAS DE TREINAMENTO RECORRENTES EM PRODUTOS, TENDÊNCIAS DE MODA, TÉCNICAS DE VENDAS, GERENCIAMENTO DE LOJA, TI, ENTRE OUTROS
- FORTE VISUAL MERCHANDISING, TRADE MARKETING E INVESTIMENTOS EM AMBIENTAÇÃO E TREINAMENTO

EFICIENTE GESTÃO DA REDE DE FRANQUIAS

MODELO PERMITE RÁPIDA EXPANSÃO COM BAIXO INVESTIMENTO

PARCERIA DE SUCESSO: “GANHA-GANHA”

- INTENSO TREINAMENTO DE VAREJO
- SUPORTE CONSTANTE: MÉDIA DE 6 LOJAS POR CONSULTORA E 22 VISITAS POR LOJA/ANO
- SÓLIDO RELACIONAMENTO E SUPORTE CONSTANTE AO FRANQUEADO
- INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS DE TI ALCANÇA 100% DA REDE
- SENDO LOJAS MONO MARCA, AS FRANQUIAS REFORÇAM O BRANDING EM CADA CIDADE NAS QUAIS ESTÃO LOCALIZADAS

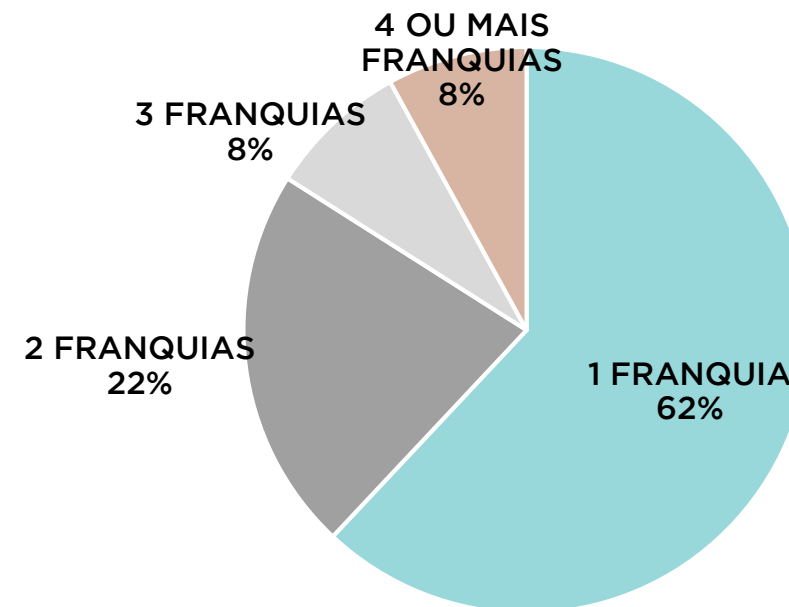
SELO DE EXCELÊNCIA EM FRANCHISING DA ABF

96% DE SATISFAÇÃO DOS FRANQUEADOS¹

CONTRATO DE 5 ANOS *PAYBACK* MÉDIO DE 36 A 48 MESES²

CONCENTRAÇÃO DAS FRANQUIAS POR OPERADOR

(QUANTIDADE DE OPERADORES POR QUANTIDADE DE FRANQUIAS DETIDAS)



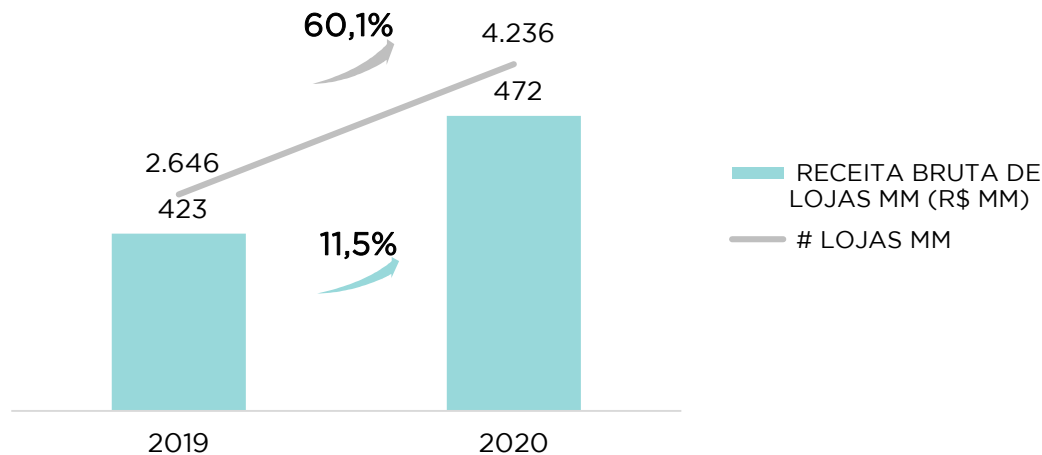
NOTAS:

1. 96% DOS FRANQUEADOS ATUAIS INDICARAM QUE ABRIRIAM UMA FRANQUIA CASO NÃO FOSSEM FRANQUEADOS
2. PARA UMA LOJA PADRÃO DA AREZZO COM FATURAMENTO ESTIMADO DE R\$ 2,2 MILHÕES, O INVESTIMENTO MÉDIO É DE APROXIMADAMENTE R\$ 670 MIL, INCLUINDO CAPEX DA LOJA, TAXA DE FRANQUIA, CAPITAL DE GIRO E ESTOQUE INICIAL.
3. CONSIDERA APERAS FRANQUIAS AREZZO&CO

MULTIMARCAS SÃO FERRAMENTAS DE AUMENTO DE CAPILARIDADE

LOJAS MULTIMARCAS AMPLIAM A CAPILARIDADE DA DISTRIBUIÇÃO E VISIBILIDADE DAS MARCAS, RESULTANDO EM FORTE PRESENÇA NO VAREJO

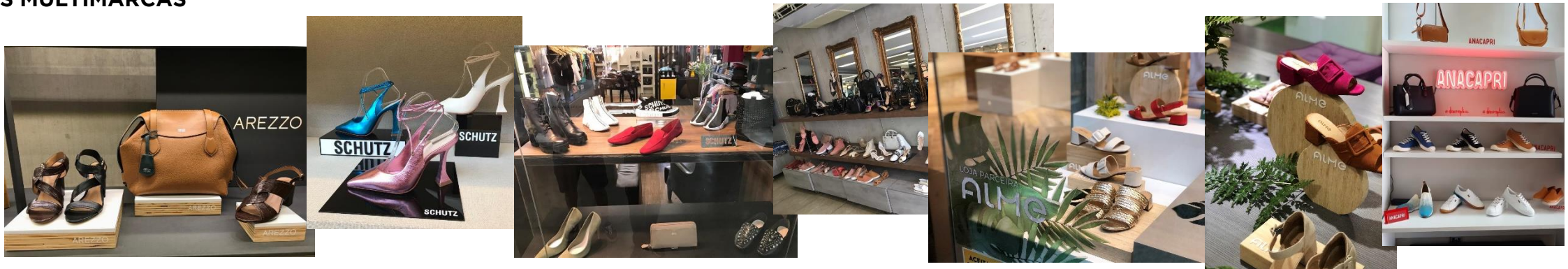
RECEITA BRUTA¹ E NÚMERO DE LOJAS MULTIMARCAS (R\$ MILHÕES)



AUMENTO DA DISTRIBUIÇÃO E VISIBILIDADE

- AUMENTO DA CAPILARIDADE DA MARCA
- PRESENÇA EM MAIS DE 1.497 CIDADES
- RÁPIDA EXPANSÃO DA MARCA COM BAIXO INVESTIMENTO E RISCO
- FOCO PRINCIPAL: *SHARE OF WALLET*, ATRAVÉS DA VENDA DE MAIS MARCAS NO MESMO PONTO DE VENDAS E AUMENTO DE BOLSAS NO MIX.
- IMPORTANTE CANAL DE VENDAS PARA CIDADES MENORES E DE INTERIOR.
- OTIMIZAÇÃO DO TIME DE VENDAS: TIME INTERNO E REPRESENTANTES DE VENDA COMISSIONADOS

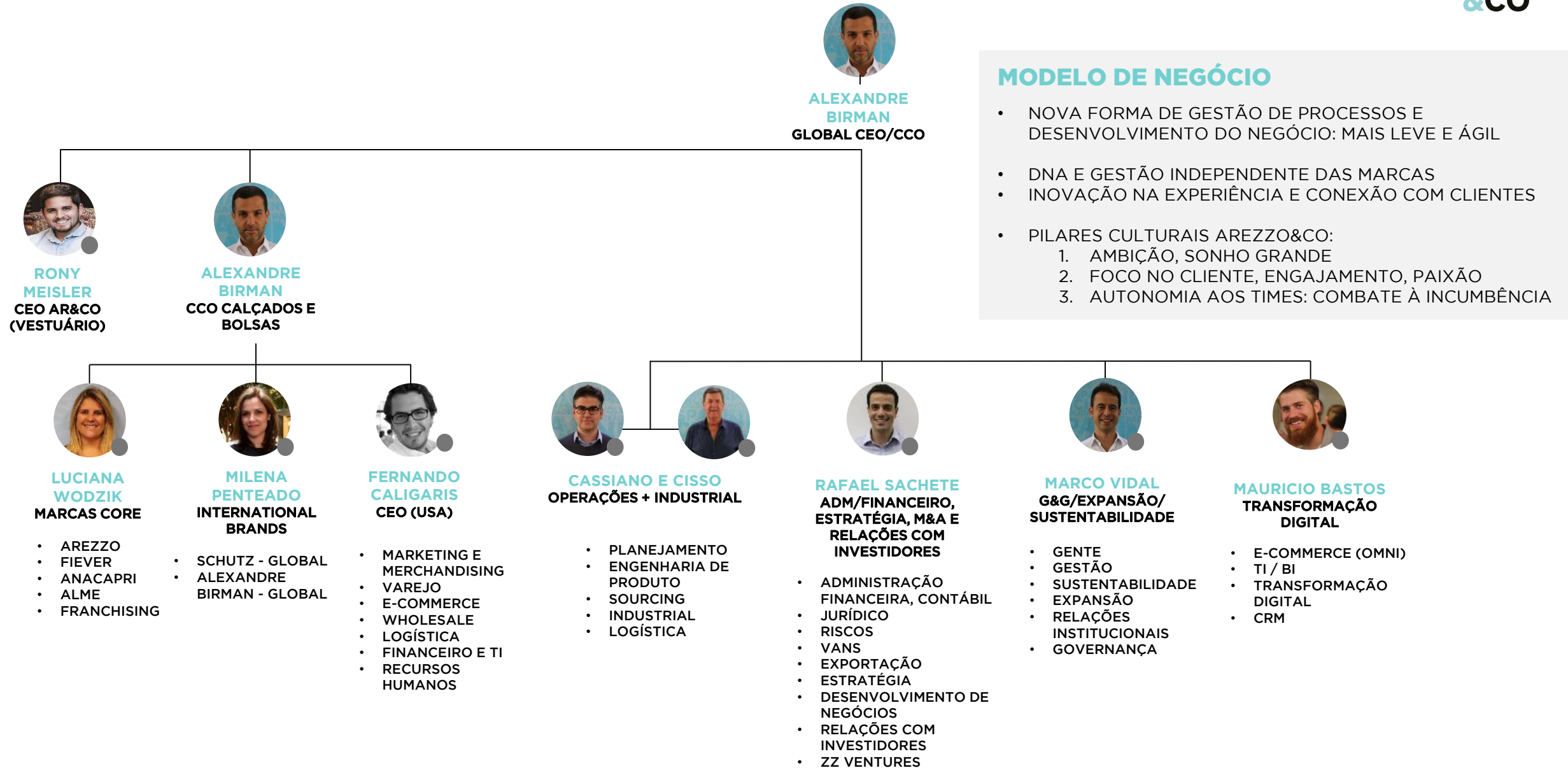
LOJAS MULTIMARCAS



NOTA:

1. CONSIDERA APENAS O CANAL MULTIMARCA NO MERCADO INTERNO

2. CONSIDERA APENAS MULTIMARCAS AREZZO&CO



MODELO DE NEGÓCIO

- NOVA FORMA DE GESTÃO DE PROCESSOS E DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO: MAIS LEVE E ÁGIL
- DNA E GESTÃO INDEPENDENTE DAS MARCAS
- INOVAÇÃO NA EXPERIÊNCIA E CONEXÃO COM CLIENTES
- PILARES CULTURAIS AREZZO&CO:
 1. AMBIÇÃO, SONHO GRANDE
 2. FOCO NO CLIENTE, ENGAJAMENTO, PAIXÃO
 3. AUTONOMIA AOS TIMES: COMBATE À INCUMBÊNCIA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

ALTO ENGAJAMENTO COM O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA AREZZO&CO



**ALESSANDRO
CARLUCCI**

- GRADUADO PELA FGV EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS;
- ATUOU NO COMANDO DA NATURA ATÉ 2014;
- ATUAL PRESIDENTE DO CONSELHO, MEMBRO DESDE 2017.



**JOSÉ
BOLOGNA**

- PÓS GRADUADO PELA PUC EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS E PSICOLOGIA;
- FUNDADOR E PRESIDENTE DA ETHOS SHAREWOODS;
- AUTOR, CONSULTOR E CONFERENCISTA;
- SEIS MANDATOS NA AREZZO&CO.



**ALEXANDRE
BIRMAN**

- GRADUADO PELA FUMEC;
- CEO DA AREZZO&CO DESDE 2013;
- MAIS DE 25 ANOS DE EXPERIÊNCIA NO MERCADO CALÇADISTA;
- FUNDADOR DE QUATRO MARCAS DO PORTFÓLIO AREZZO&CO.



**GUILHERME
FERREIRA**

- GRADUADO PELA USP EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO;
- MEMBRO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA B3;
- JÁ ACOMPANHA A AREZZO&CO HÁ CINCO MANDATOS CONSECUTIVOS.

NOVOS MEMBROS



**RENATA
VICHÍ**

- GRADUADA PELA FIAM EM PUBLICIDADE;
- DIRETORA PRESIDENTE DO GRUPO CRM - KOPENHAGEN, BRASIL CACAU E KOP COFFEE;
- ATUOU NAS ÁREAS DE MARKETING, COMERCIAL E EXPANSÃO.



**RONY
MEISLER**

- GRADUADO PELA PUC RIO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO;
- FUNDADOR E DIRETOR PRESIDENTE DO GRUPO RESERVA.



**JULIANA
BUCHAIM**

- GRADUADA PELA USP EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS;
- SÓCIA E GESTORA DA SUMAUMA CAPITAL;
- MEMBRO DA COMISSÃO DE INOVAÇÃO DO IBGC;
- MAIS DE 22 ANOS DE ATUAÇÃO NO MERCADO FINANCEIRO

ESTRATÉGIA E DIGITALIZAÇÃO

SEÇÃO 3

MAPA ESTRATÉGICO – PILARES E ALAVANCAS

NOSSOS 7 PILARES DE ATUAÇÃO PERMANECEM OS MESMOS PÓS PANDEMIA, COM ADIÇÃO OU INTENSIFICAÇÃO DE ALGUMAS FRENTES



CRESCIMENTO DO CORE / EXPANSÃO DAS MARCAS ATUAIS

AREZZO **FEVER**
CASUAL &
DEMOCRATIC

SCHUTZ ALEXANDRE
BIRMAN
FASHION & LUXURY

ANACAPRI ALME
COMFORT & FLATS

VANS
"OFF THE WALL"
ACTION SPORTS



TRANSFORMAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO

EVOLUÇÃO DE MERCHANDISING E SUPRIMENTO

SOURCING E LOGÍSTICA 2.0

EXPERIÊNCIA OMNICAL DO CLIENTE

SUSTENTABILIDADE COMO NORMA



ENGINE 2: DIGITALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

MARKETPLACE - MARCAS PRÓPRIAS E 3P

CONTEÚDO E SERVIÇOS

ECONOMIA CIRCULAR

ACELERAÇÃO DO ECOMMERCE



NOVAS MARCAS BRASIL

CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO DE MODA AB

MARCAS INSURGENTES



PESSOAS E CULTURA

GOVERNANÇA

CULTURA

EMPODERAMENTO DA
LINHA DE FRENTE



DADOS E TECNOLOGIA

DADOS E ANALYTICS

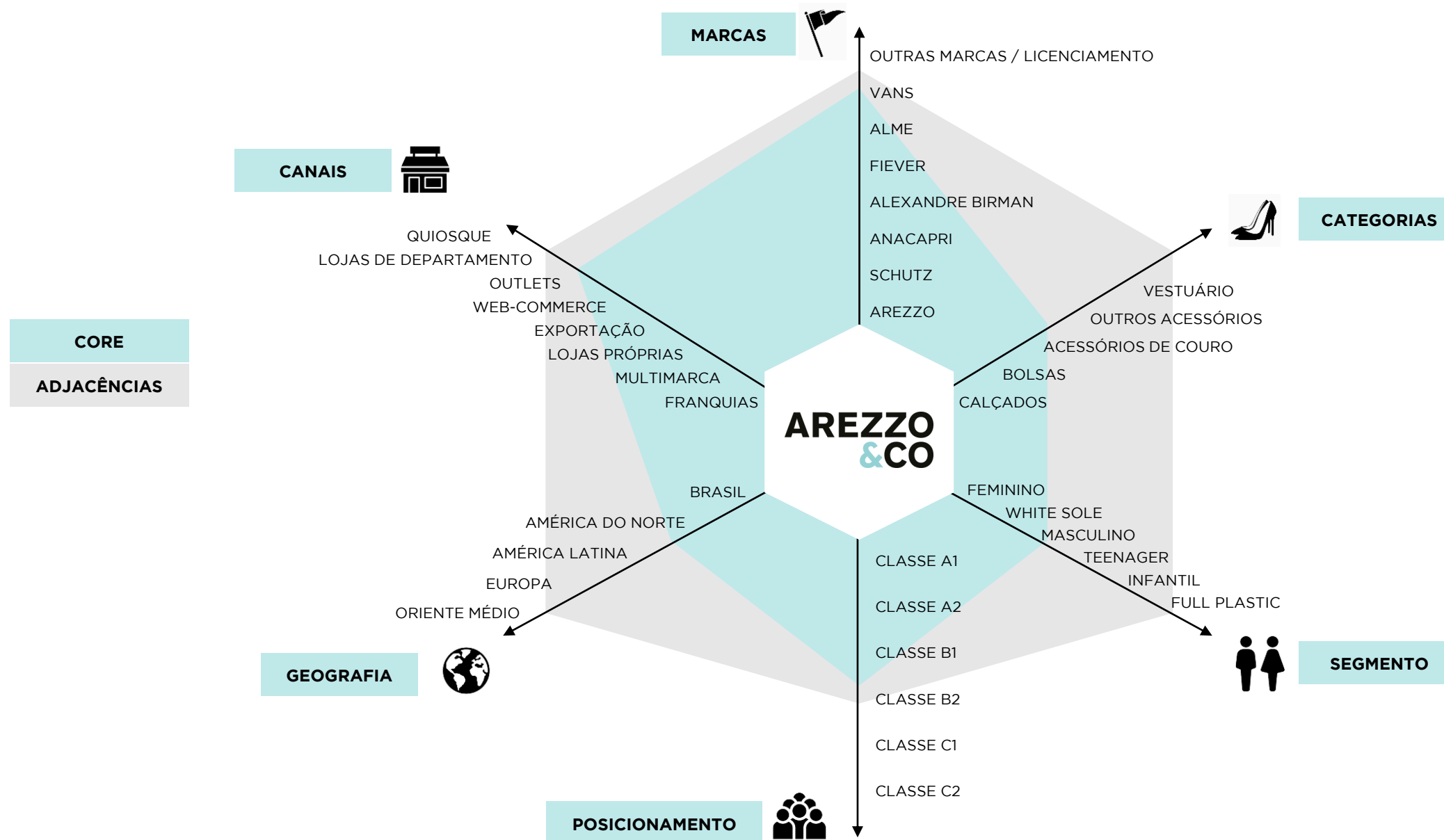
TECNOLOGIA



MERCADO INTERNACIONAL

MERCADO AMERICANO

MODELO DE NEGÓCIO PERMITE MÚLTIPLAS OPÇÕES DE CRESCIMENTO



MARKETPLACE COM CURADORIA DAS MELHORES MARCAS, ALÉM DE CONTEÚDO E SERVIÇOS COMO PARTE DOS ATIVOS DO ECOSISTEMA

MARKETPLACE COM CURADORIA



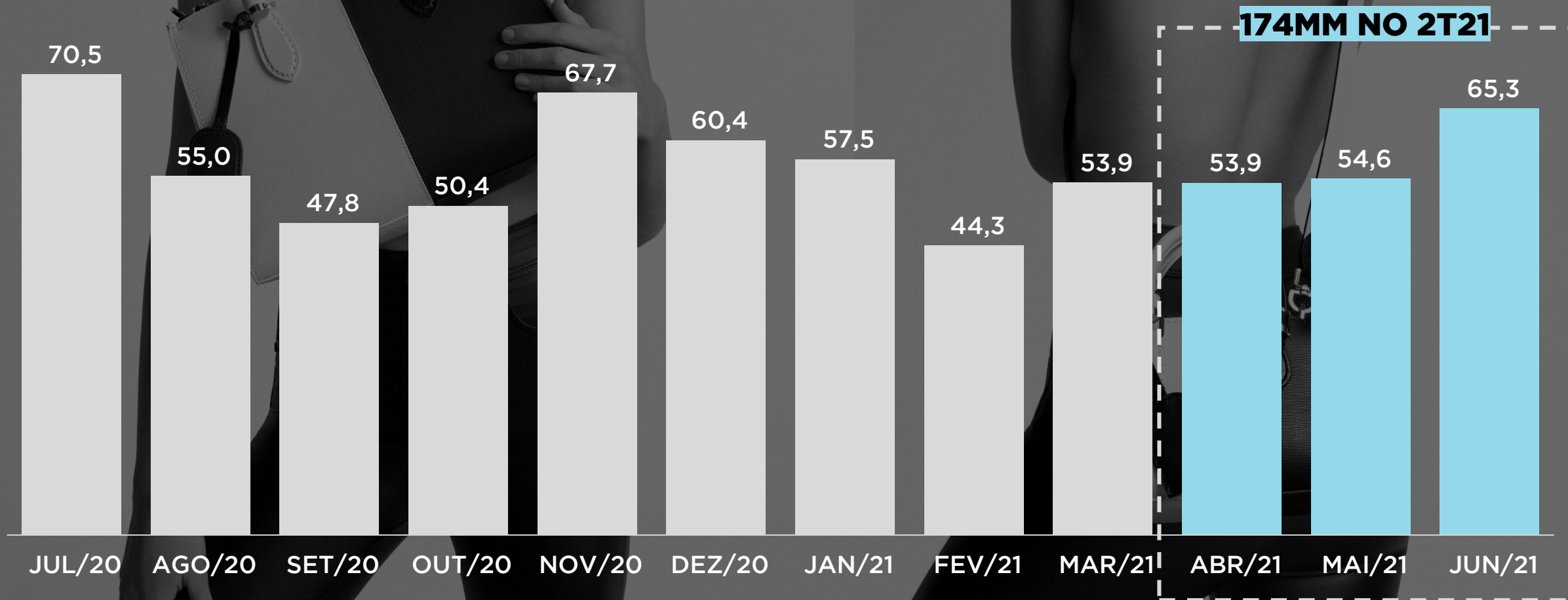
DIGITALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS E OPERAÇÕES

AREZZO
&CO

MANUTENÇÃO DO ALTO PATARMAR DE RECEITA ALCANÇADO EM 2020

*RECEITA E-COMMERCE
NOS ÚLTIMOS DOZE MESES

R\$ 681,2MM



*RECEITA CONSIDERANDO AREZZO&CO + AR&CO

RESULTADO: 47% DAS VENDAS IMPULSIONADAS PELO DIGITAL

PARTICIPAÇÃO SELL OUT LOJAS FÍSICAS - 2T21

**AREZZO
&CO**



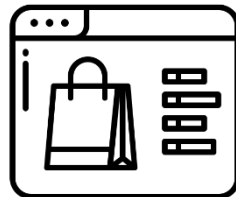
**APP DA
VENDEDORA**

32,7%



VENDA LINK

4,2%



**PRATELEIRA
INFINITA/
CUPOM**

4,7%

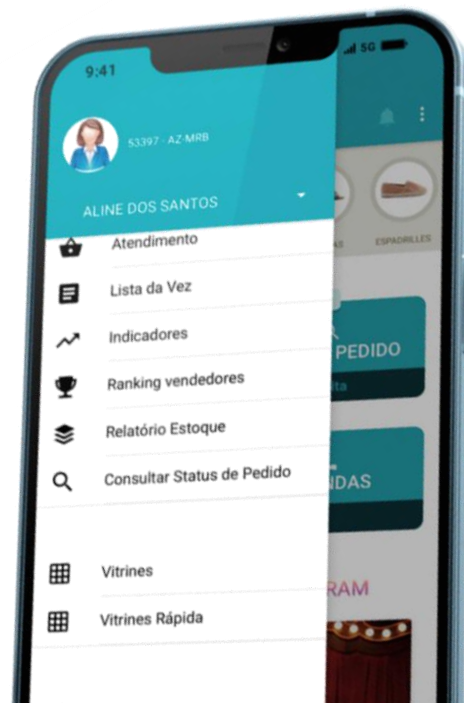


**ENTREGA +
RETIRE PELA
LOJA**

5,3%

TOTAL INTEGRAÇÃO DE CANAIS:

PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS: 47,0%



AMPLA OPORTUNIDADE DE ESCALAR NOSSO ARSENAL DIGITAL

RECEITA DIGITAL AREZZO&CO E AR&CO (EX WEB)

AREZZO&CO

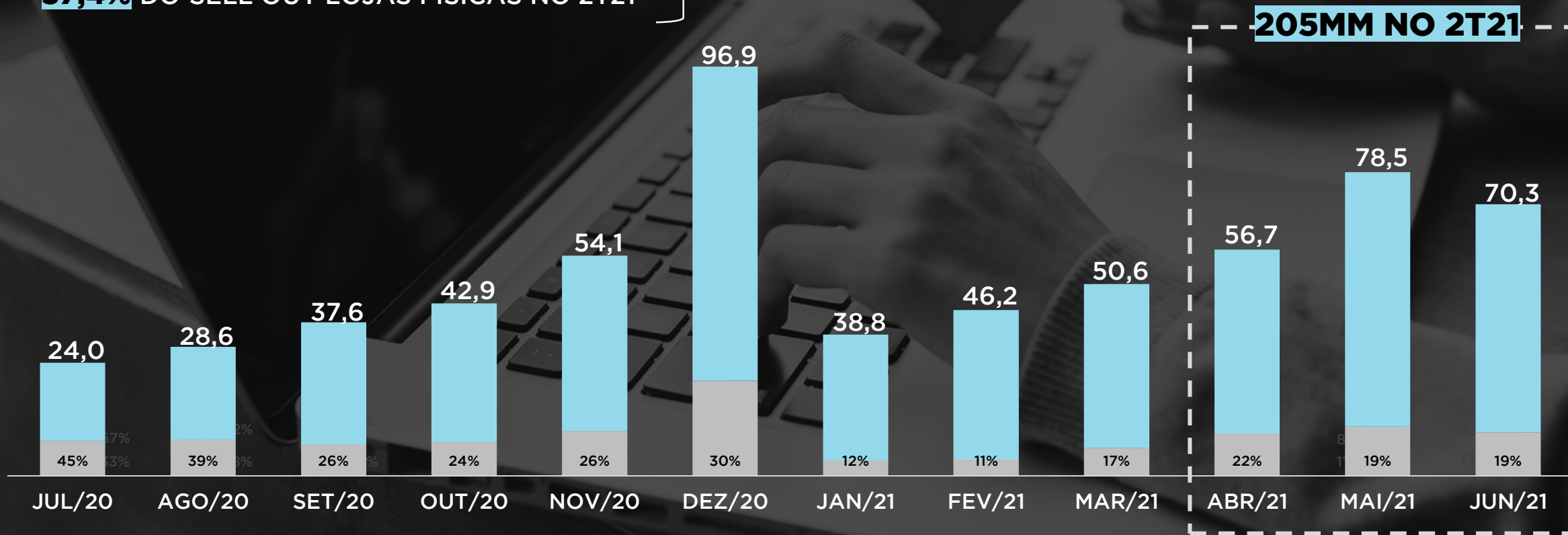
✓ **47,0%** DO SELL OUT LOJAS FÍSICAS NO 2T21

AR&CO

✓ **57,4%** DO SELL OUT LOJAS FÍSICAS NO 2T21

RECEITA FERRAMENTAS DIGITAIS + APP DA VENDEDORA
NOS ÚLTIMOS DOZE MESES

R\$ 625,2MM



OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA

SEÇÃO 4

TIMELINE OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA

**AREZZO
&CO**

SCHUTZ



- LANÇAMENTO DA LOJA NY
- TENTATIVA DE TRABALHAR COM LOJAS DE DEPARTA.

- LANÇAMENTO E-COMMERCE

- SAÍDA DAS LOJAS DE DEPARTAMENTO

- RETORNO PARA LOJAS DE DEPARTAMENTO ONLINE



- LANÇAMENTO DA LOJA DE LOS ANGELES

- NOVO SHOWROOM
- RETORNO LOJAS DE DEPARTAMENTO
- E-COMMERCE INTEGRADO



- ABERTURA LOJA AVENTURA MALL
- INÍCIO DROPSHIP COM WHOLESALE

- NOVA ESTRATÉGIA DE PRICING NA OPERAÇÃO

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2020

- INÍCIO WHOLESALE AINDA SEM UM SHOWROOM

- SHOWROOM NY



- ABERTURA DE LINHA FOCADA NA FÁBRICA PRÓPRIA

- MELHORIA DE ENTREGA
- LANÇAMENTO CLARITA



- CRESCIMENTO LOJAS DE DEPARTAMENTO
- CLARITA SE TORNA UM PRODUTO ESTRELA

- ABERTURAS DAS LOJAS MADISON AVENUE & BAL HARBOUR
- INÍCIO DROPSHIP COM WHOLESALE



- ATINGIMENTO DO PATAMAR DE BREAK-EVEN NO 3T20

ALEXANDRE
BIRMAN

OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA

LEADTIME COMO NOSSA MAIOR VANTAGEM COMPETITIVA

MODELO BRASILEIRO: 3 A 4 SEMANAS DE REABASTECIMENTO DE PRODUTO

AREZZO
&CO

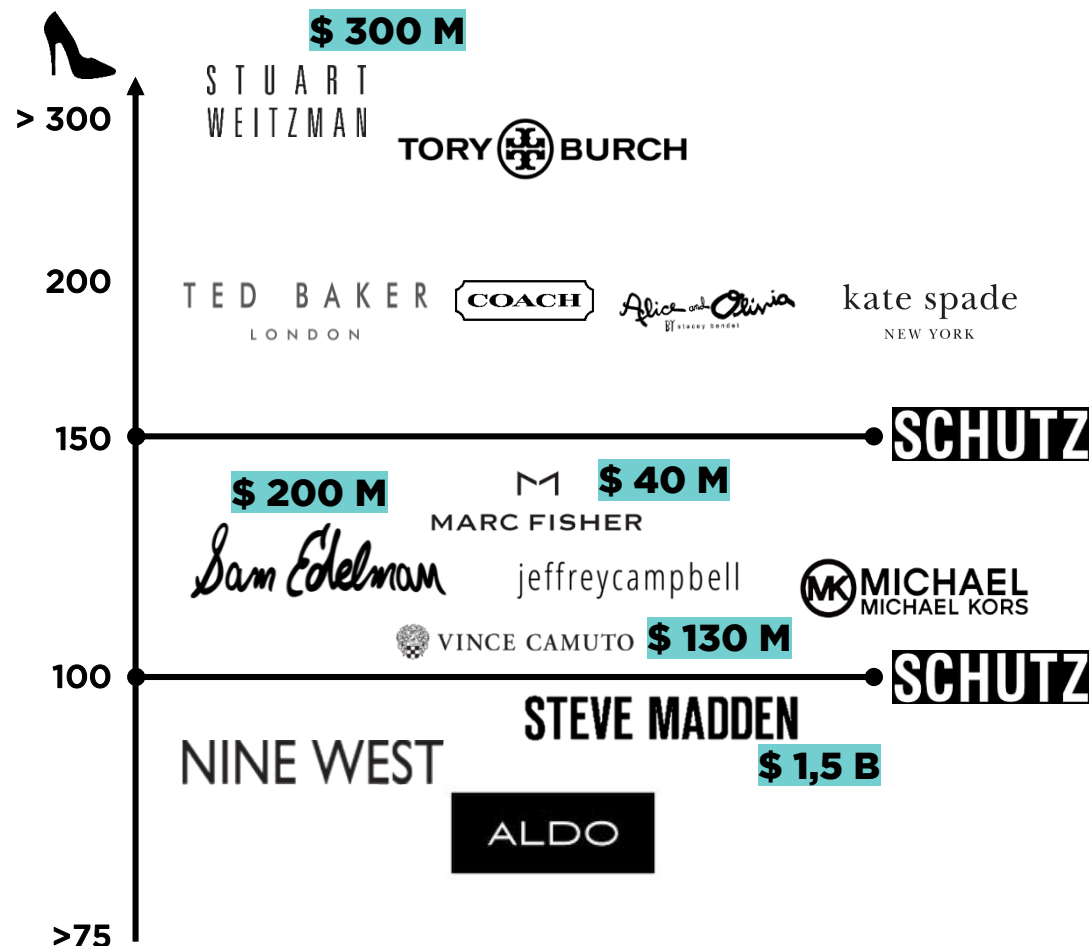


OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA

GANHO DE COMPETITIVIDADE E AUMENTO DO MERCADO ENDEREÇÁVEL

AREZZO
&CO

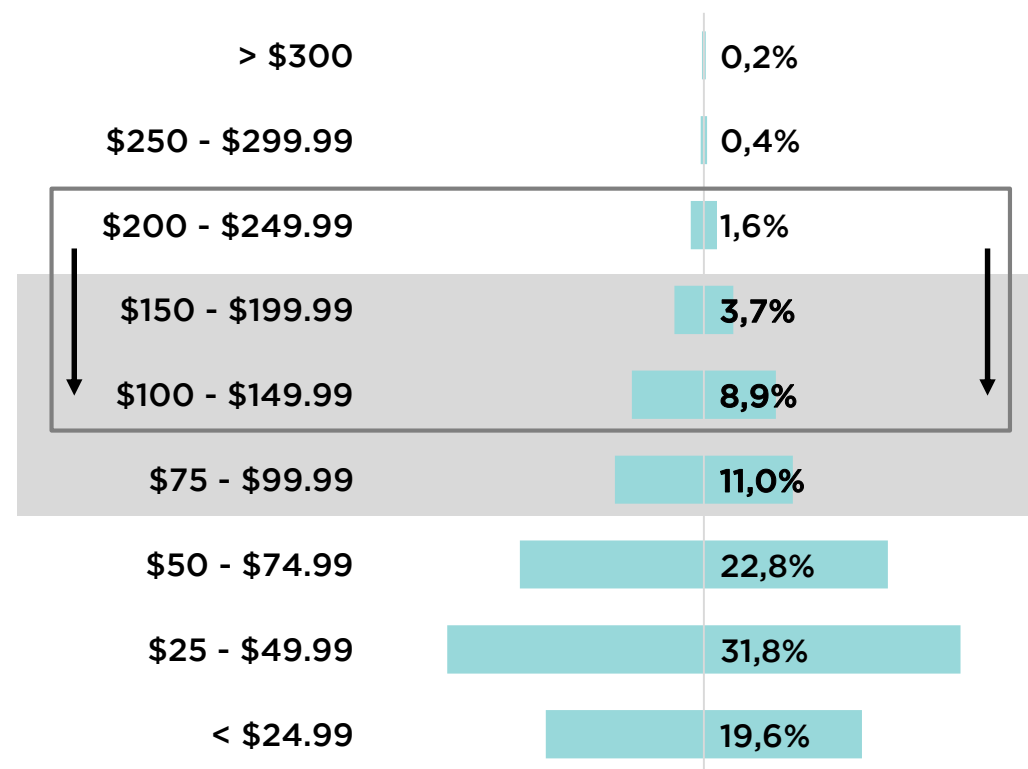
PREÇO MÉDIO



FATURAMENTO DO PLAYER (EM USD)

VOLUME DE VENDA POR FAIXA DE PREÇO*

AUMENTO DE 66,2% DO MERCADO ENDEÇÁVEL



ANTERIOR ATUAL

OPERAÇÃO NORTE AMERICANA

- RECEITA BRUTA DO 2T21 DE
- **R\$ 73,6 MM, +51,3%** VS 2019
- RECEITA BRUTA
- **+93,3%** EM JUNHO
- **+90,0%** EM JULHO
- MANUTENÇÃO DO BREAK-EVEN DE EBITDA, COM RESULTADO POSITIVO DE **R\$ 2,5 MM** NO 2T21

AREZZO
& CO

CRESCIMENTO ROBUSTO DO WEBCOMMERCE

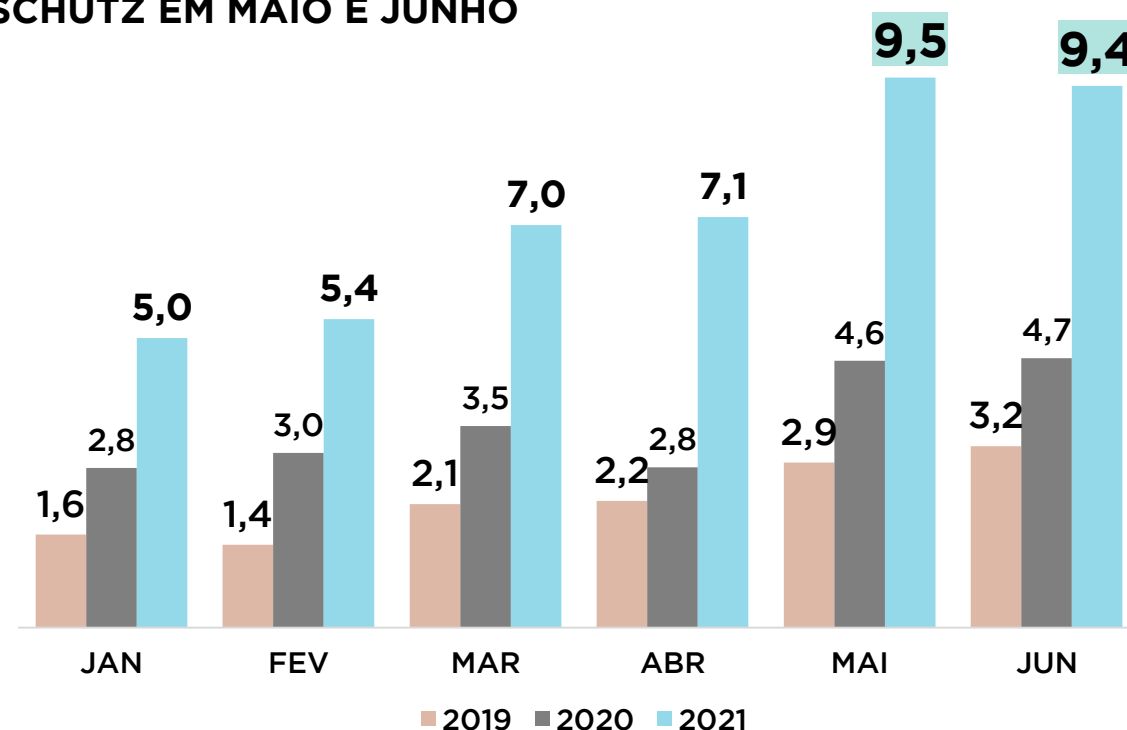
+201,7%

REAIS
VS 2T19

+121,5%

DÓLARES
VS 2T19

RECORDE DE RECEITA NO CANAL ONLINE DA SCHUTZ EM MAIO E JUNHO

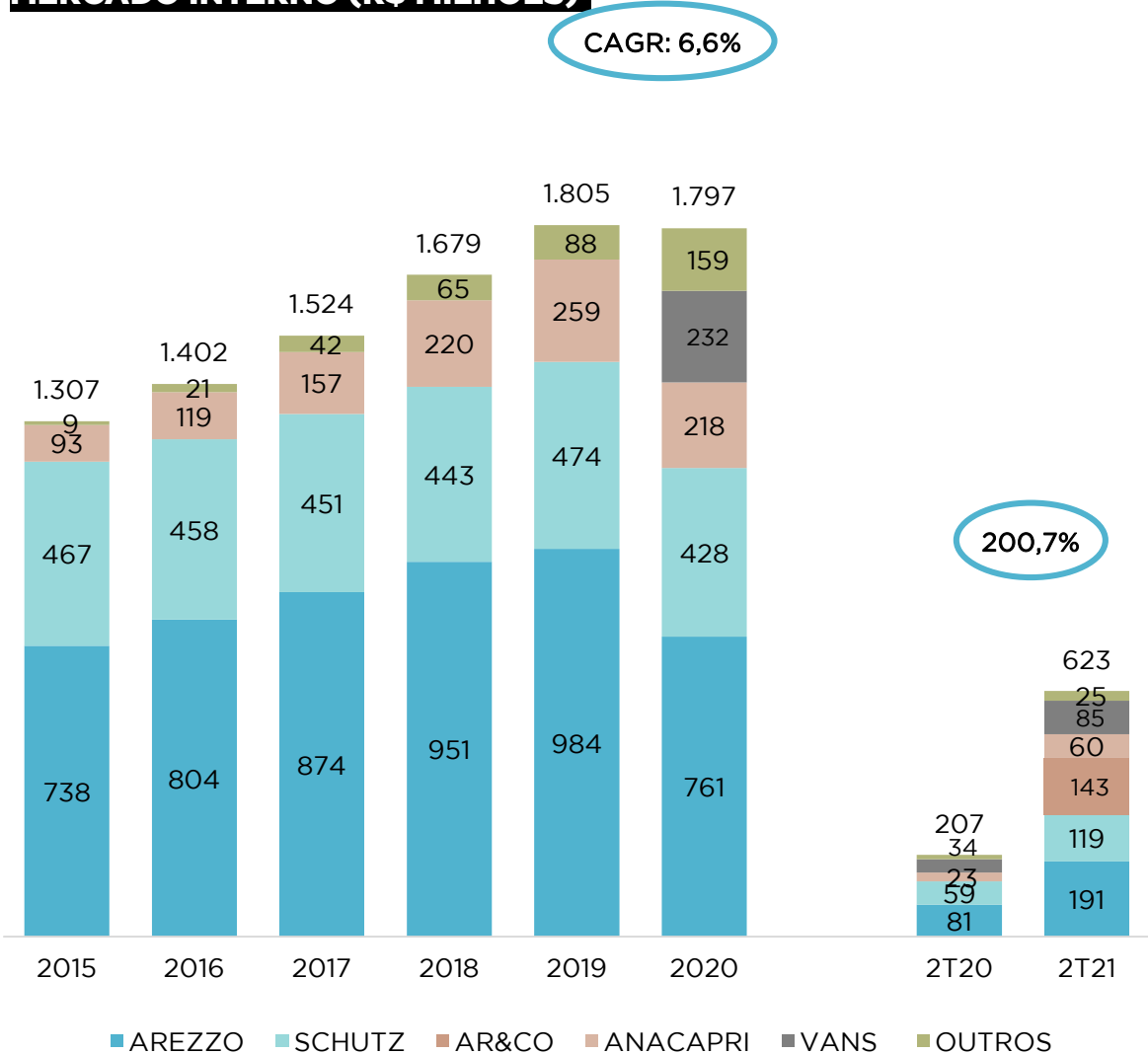


DESTAQUES FINANCEIROS

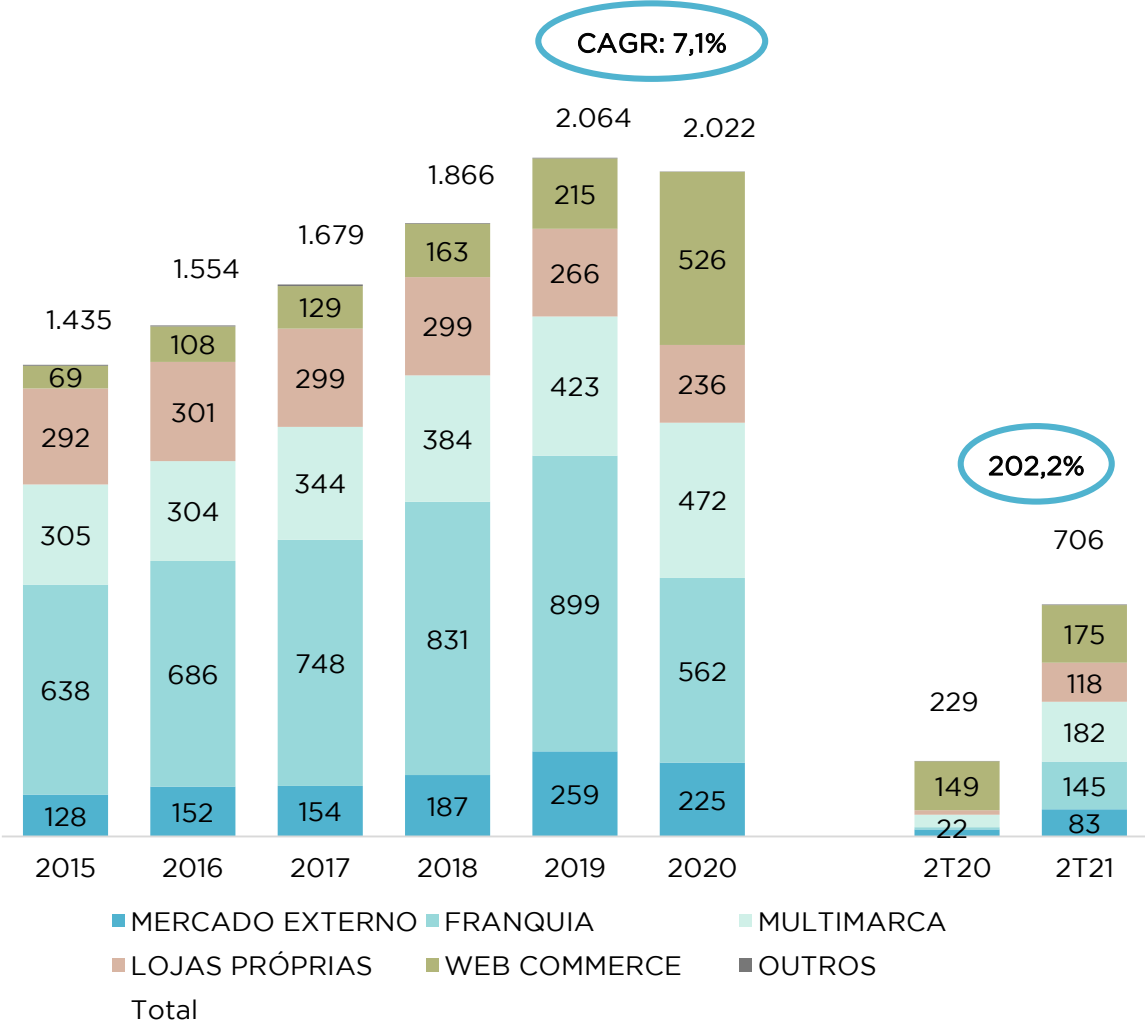
SEÇÃO 5

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

RECEITA BRUTA POR MARCA
MERCADO INTERNO (R\$ MILHÕES)¹



RECEITA BRUTA POR CANAL
MERCADO INTERNO E EXTERNO (R\$ MILHÕES)²

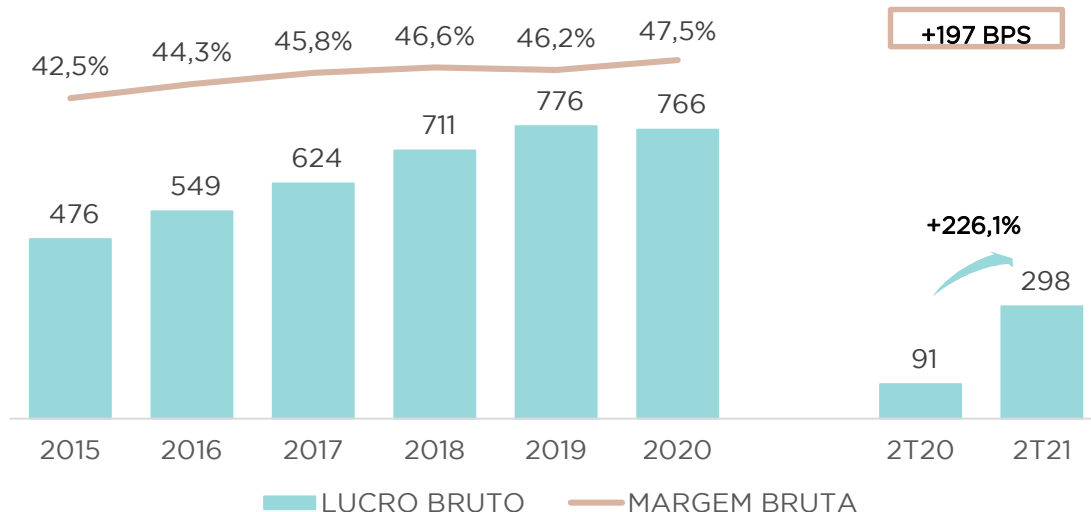


¹OUTROS: INCLUI AS MARCAS RESERVA, A. BIRMAN, FIEVER E ALME APENAS NO MERCADO INTERNO E OUTRAS RECEITAS NÃO ESPECÍFICAS DAS MARCAS.

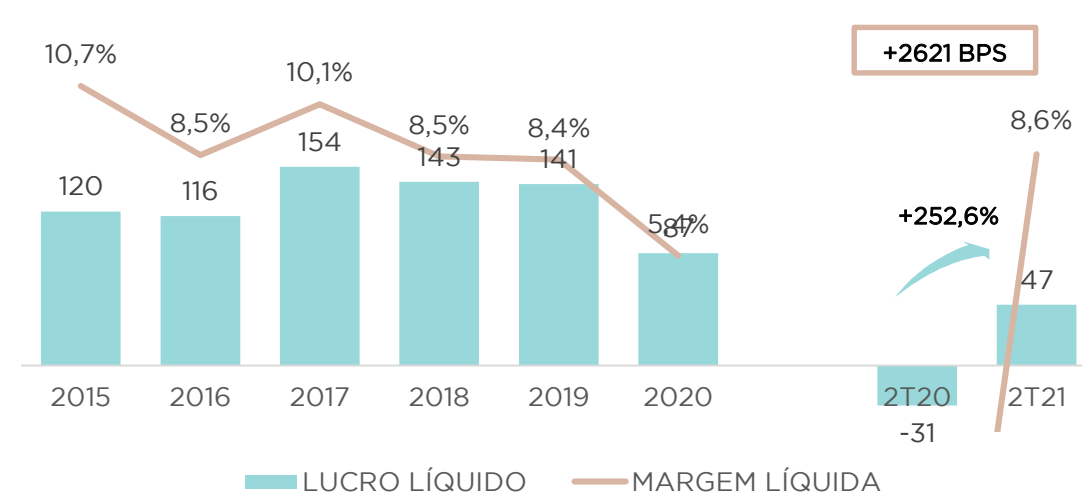
²OUTROS: INCLUI RECEITAS DAS MARCAS QUE NÃO SÃO ESPECÍFICAS DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

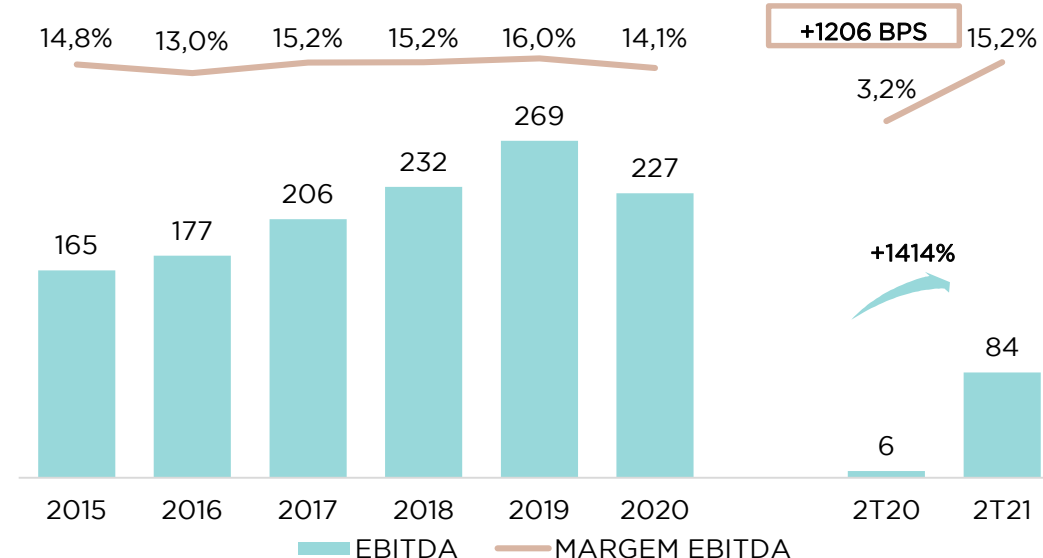
EVOLUÇÃO LUCRO BRUTO (R\$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (%)



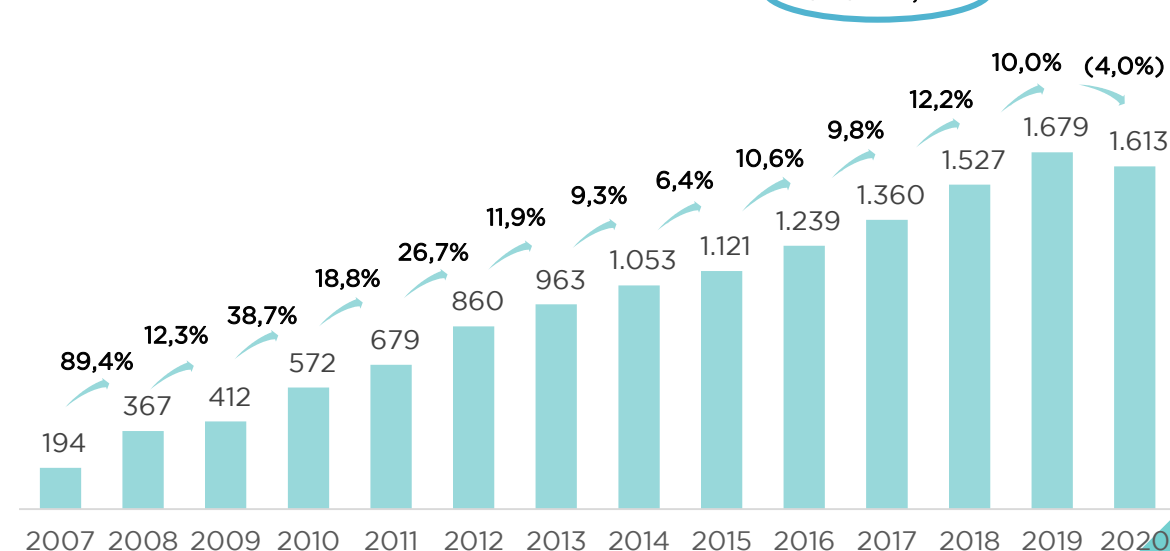
EVOLUÇÃO LUCRO LÍQUIDO (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA (%)



EVOLUÇÃO EBITDA (R\$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA (%)



EVOLUÇÃO RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)



DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

A AREZZO&CO POSSUI SÓLIDO BALANÇO COM SAUDÁVEL POSIÇÃO DE CAIXA LÍQUIDO ATRELADO A UMA FORTE CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL E PAGAMENTO DE DIVIDENDOS

POSIÇÃO DE
CAIXA (2T21)

R\$386MM

A AREZZO&CO REFORÇOU
SUA POSIÇÃO DE CAIXA

DÍVIDA LÍQUIDA/
EBITDA (2T21)

-0,3X

A COMPANHIA CONTINUA
COM UM BALANÇO FORTE

ROIC
(2020)

20,8%

CRESCIMENTO DO NOPAT E
MELHORIA DO
CAPITAL DE GIRO

DIVIDEND
PAYOUT (2020)

100%

DISTRIBUIÇÃO DE
DIVIDENDOS DE FORMA
CONSISTENTE

OPERATING CASH
FLOW YIELD (LTM)¹

4,5%

A AREZZO&CO GEROU R\$
303 MM EM FLUXO DE CAIXA
OPERACIONAL (LTM)

¹OPERATING CASH FLOW YIELD = FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL / VALOR DA FIRMA. UTILIZADO FIRM VALUE DE R\$ 6.916 MM COM BASE NA COTAÇÃO MÉDIA DAS AÇÕES DE 01/07/2020 ATÉ 30/06/2021.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

ENDIVIDAMENTO

POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO	2T21	1T21	2T20
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	385.921	570.746	565.619
DÍVIDA TOTAL	509.496	663.892	601.347
CURTO PRAZO	216.587	364.786	292.424
% DÍVIDA TOTAL	42,5%	54,9%	48,6%
LONGO PRAZO	292.909	299.106	308.923
% DÍVIDA TOTAL	57,5%	45,1%	51,4%
DÍVIDA LÍQUIDA	123.575	93.146	35.728
DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA	0,3X	0,6X	0,2X

- ENDIVIDAMENTO TOTAL DE R\$ 509,5 MILHÕES NO 2T21 ANTE R\$ 601,3 MILHÕES NO 2T20;
- DÍVIDA LÍQUIDA DE -0,3X FRENTE A 0,2X EBITDA NO 2T20.

INDICADORES OPERACIONAIS

INDICADORES OPERACIONAIS	2T21 AJUSTADO	2T20 AJUSTADO	Δ (%) 21 X 20	2T19	Δ (%) 21 X 19
NÚMERO DE PARES VENDIDOS ('000)	3.262	1.079	202,3%	3.185	2,4%
NÚMERO DE BOLSAS VENDIDAS ('000)	363	185	96,0%	436	-16,7%
NÚMERO DE PEÇAS DE ROUPAS VENDIDAS ('000) ¹	962	70	1272,5%	-	-
NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS	3.923	2.029	93,3%	2.515	56,0%
NÚMERO DE LOJAS*	900	741	159	696	204
PRÓPRIAS	145	53	92	54	91
FRANQUIAS	755	688	67	642	113
OUTSOURCING (% DA PRODUÇÃO TOTAL)	86,4%	90,9%	-4,5 P.P	90,3%	-3,9 P.P
SSS ² SELL-IN (FRANQUIAS)	1688,6%	-90,7%	1779,3 P.P	1,3%	1687,3 P.P
SSS ² SELL-OUT (LOJAS PRÓPRIAS + WEB + FRANQUIAS)	76,8%	-50,5%	127,3 P.P	4,1%	72,7 P.P

(1) CONSIDERA PEÇAS DE ROUPAS VENDIDAS PELA MARCA VANS E AR&CO.
(2) SSS (VENDAS NAS MESMAS LOJAS): AS LOJAS SÃO INCLUÍDAS NAS VENDAS DE LOJAS COMPARÁVEIS A PARTIR DO 13º MÊS DE OPERAÇÃO. RESULTADOS INCLUINDO AR&CO.

* INCLUI LOJAS NO EXTERIOR

CAPEX

SUMÁRIO DE INVESTIMENTOS	2T21	2T20	Δ 21 X 20 (%)	1S21	1S20	Δ 21 X 20 (%)
CAPEX TOTAL	29.554	7.361	301,5%	42.099	21.436	96,4%
LOJAS - EXPANSÃO E REFORMAS	11.125 ₉₅₅		1.064,9%	14.930	4.907	204,3%
CORPORATIVO	16.877	5.831	189,4%	24.849	13.717	81,2%
OUTROS	1.552 ₅₇₅		169,9%	2.320	2.812	(17,5%)

APÊNDICE

SEÇÃO 6

PRINCIPAIS INDICADORES DE DESEMPENHO

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS	2T21	2T21 AJUSTADO	2T20 AJUSTADO	Δ (%) 21 X 20	2T19 AJUSTADO	Δ (%) 21 X 19
RECEITA BRUTA	705.627	705.627	233.520	202,2%	489.482	44,2%
RECEITA LÍQUIDA	552.976	552.976	175.990	214,2%	393.546	40,5%
CMV	(260.004)	(255.171)	(84.679)	201,3%	(209.215)	22,0%
DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO - CUSTO	(746)	(746)	(817)	(8,7%)	(743)	0,4%
LUCRO BRUTO	292.972	297.805	91.311	226,1%	184.331	61,6%
MARGEM BRUTA	53,0%	53,9%	51,9%	2,0 P.P	46,8%	7,1 P.P
SG&A	(104.000)	(237.790)	(104.826)	126,8%	(142.801)	66,5%
% RECEITA	(18,8%)	(43,0%)	(59,6%)	16,6 P.P	(36,3%)	(6,7 P.P)
DESPESAS COMERCIAIS	(157.110)	(155.744)	(61.968)	151,3%	(84.011)	85,4%
LOJAS PRÓPRIAS E WEB COMMERCE	(52.092)	(52.089)	(26.522)	96,4%	(29.009)	79,6%
VENDA, LOGÍSTICA E SUPRIMENTOS	(105.018)	(103.655)	(35.447)	192,4%	(55.002)	88,5%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(64.023)	(57.374)	(24.782)	131,5%	(37.842)	51,6%
OUTRAS (DESPESAS) E RECEITAS	140.533	(1.272)	180	805,9%	(1.822)	(30,2%)
DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO - DESPESA	(23.400)	(23.400)	(18.256)	28,2%	(19.125)	22,4%
EBITDA	213.118	84.161	5.558	1.414,2%	61.398	37,1%
MARGEM EBITDA	38,5%	15,2%	3,2%	12,0 P.P	15,6%	(0,4 P.P)
LUCRO LÍQUIDO	132.496	47.384	(31.048)	252,6%	35.558	33,3%
MARGEM LÍQUIDA	24,0%	8,6%	(17,6%)	26,2 P.P	9,0%	(0,4 P.P)

HISTÓRICO DE LOJAS	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21
ÁREA DE VENDA ^{1,3} - TOTAL (M²)	45.544	45.012	56.461	56.906	58.199
ÁREA DE VENDA - FRANQUIAS (M²)	39.302	38.816	42.176	42.621	43.818
ÁREA DE VENDA - LOJAS PRÓPRIAS ² (M²)	6.242	6.196	14.285	14.285	14.381
TOTAL DE LOJAS NO BRASIL	730	724	890	882	889
NÚMERO DE FRANQUIAS	682	676	756	746	749
AREZZO	428	423	451	441	437
SCHUTZ	68	67	68	67	62
ANACAPRI	179	179	186	187	192
FIEVER	1	-	1	1	1
ALME	3	3	3	3	3
VANS	3	4	7	7	9
AR&CO	-	-	40	40	45
NÚMERO DE LOJAS PRÓPRIAS	48	48	134	136	140
AREZZO	9	9	12	15	15
SCHUTZ	16	16	16	17	20
ALEXANDRE BIRMAN	6	7	8	8	8
ANACAPRI	3	3	5	3	3
FIEVER	5	4	2	2	2
ALME	3	3	2	2	2
VANS	6	6	7	7	7
AR&CO	-	-	82	82	83
TOTAL DE LOJAS NO EXTERIOR	11	11	11	11	11
NÚMERO DE FRANQUIAS	6	6	6	6	6
NÚMERO DE LOJAS PRÓPRIAS ⁴	5	5	5	5	5

(1) INCLUI METRAGENS DAS LOJAS NO EXTERIOR
(2) INCLUI ONZE LOJAS DO TIPO OUTLETS CUJA ÁREA TOTAL É DE 2.450 M²
(3) INCLUI METRAGENS DE LOJAS AMPLIADAS
(4) INCLUI 3 LOJAS DA MARCA SCHUTZ SENDO (I) NOVA YORK NA MADISON AVENUE, (II) MIAMI NO SHOPPING AVENTURA E (III) LOS ANGELES NA RUA BEVERLY DRIVE. INCLUI TAMBÉM 2 LOJAS DA MARCA ALEXANDRE BIRMAN SENDO (I) NOVA YORK NA MADISON AVENUE E (II) MIAMI NO SHOPPING BAL HARBOUR.

BALANÇO PATRIMONIAL - IFRS

ATIVO	2T21	1T21	2T20
ATIVO CIRCULANTE	1.340.793	1.523.157	1.276.801
CAIXA E BANCOS	69.625	222.598	12.965
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	316.296	348.148	552.654
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	455.695	477.929	283.071
ESTOQUES	362.063	348.041	271.321
IMPOSTOS A RECUPERAR	98.945	90.134	124.430
OUTROS CRÉDITOS	38.169	36.307	32.360
ATIVO NÃO CIRCULANTE	1.414.612	1.312.474	453.891
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	253.659	132.552	79.656
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	6.209	3.855	8.416
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	65.922	84.364	42.011
OUTROS CRÉDITOS	181.528	44.333	29.229
PROPRIEDADES PARA INVESTIMENTO	4.760	2.275	3.484
IMOBILIZADO	287.324	313.409	293.326
INTANGÍVEL	868.869	864.238	77.425
TOTAL DO ATIVO	2.755.405	2.835.631	1.730.692

PASSIVO	2T21	1T21	2T20
PASSIVO CIRCULANTE	864.790	983.446	576.827
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	216.587	364.786	292.424
ARRENDAMENTO	44.375	50.749	44.836
FORNECEDORES	345.773	376.757	128.762
OUTRAS OBRIGAÇÕES	258.055	191.154	110.805
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	459.363	480.772	484.398
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	292.909	299.106	308.923
PARTES RELACIONADAS	0	0	2.040
OUTRAS OBRIGAÇÕES	13.041	15.939	10.000
ARRENDAMENTO	142.844	161.669	163.435
OUTROS VALORES A PAGAR	5.938	4.058	0
IMPOSTOS DIFERIDOS	4.631	0	0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS CONTROLADORES	1.430.980	1.371.413	669.467
CAPITAL SOCIAL	808.715	808.715	352.715
RESERVA DE CAPITAL	157.939	208.866	49.330
RESERVAS DE LUCROS	107.895	107.895	122.118
RESERVA DE INCENTIVOS FISCAIS	227.937	227.937	213.880
OUTROS RESULTADOS ABRANGENTES	-4.927	-11.776	-12.165
LUCROS ACUMULADOS	133.466	29.776	-56.411
PERDAS COM INVESTIMENTOS	-45	0	0
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.431.252	1.371.413	669.467
PARTICIPAÇÃO DE NÃO CONTROLADORES	272	0	0
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.755.405	2.835.631	1.730.692

DRE	2T21	2T20	VAR.%	1S21	1S20	VAR.%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	552.976	154.443	258,0%	1.052.928	529.914	98,7%
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	(260.004)	(74.283)	250,0%	(510.031)	(277.382)	83,9%
LUCRO BRUTO	292.972	80.160	265,5%	542.897	252.532	115,0%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS:	(104.000)	(171.328)	-39,3%	(312.824)	(299.682)	4,4%
COMERCIAIS	(172.937)	(132.379)	30,6%	(328.566)	(249.502)	31,7%
ADMINISTRATIVAS E GERAIS	(71.598)	(38.435)	86,3%	(125.031)	(77.793)	60,7%
OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS, LÍQUIDAS	140.535	(514)	-27441,4%	140.773	27.613	409,8%
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	188.972	(91.168)	-307,3%	230.073	(47.150)	-588,0%
RESULTADO FINANCEIRO	(18.788)	(9.075)	107,0%	(27.404)	(9.847)	178,3%
LUCRO ANTES DO IR E CS	170.184	(100.243)	-269,8%	202.669	(56.997)	-455,6%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(37.688)	17.944	-310,0%	(40.397)	586	-6993,7%
CORRENTE	(14.615)	(7.711)	89,5%	(21.056)	(25.743)	-18,2%
DIFERIDO	(23.073)	25.655	-189,9%	(19.341)	26.329	-173,5%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	132.496	(82.299)	-261,0%	162.272	(56.411)	-387,7%

DFC	2T21	2T20	1S21	1S20
DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS				
LUCRO LÍQUIDO	132.496	(82.299)	162.272	(56.411)
AJUSTES PARA CONCILIAR O RESULTADO ÀS DISPON. GERADAS PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS:	33.779	41.713	89.390	133.421
DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	25.142	20.316	50.007	40.595
RENDIMENTO DE APLICAÇÃO FINANCEIRA	(4.141)	(4.021)	(5.700)	(6.582)
ENCARGOS FINANCEIROS E VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE FINANCIAMENTOS	(23.160)	8.852	(4.836)	57.233
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	37.688	(17.943)	40.397	(585)
OUTROS	(1.750)	34.509	9.522	42.760
DECRÉSCIMO (ACRÉSCIMO) EM ATIVOS				
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	17.762	106.749	135.160	119.551
ESTOQUES	(9.858)	(19.578)	(74.241)	(96.873)
IMPOSTOS A RECUPERAR	(139.589)	(16.306)	(149.891)	(47.117)
VARIAÇÃO DE OUTROS ATIVOS CIRCULANTES	6.091	(15.566)	(8.553)	(41.510)
DEPÓSITOS JUDICIAIS	(7.092)	(129)	(17.462)	(4.364)
(DECRÉSCIMO) ACRÉSCIMO EM PASSIVOS				
FORNECEDORES	(32.393)	(49.496)	(49.599)	(2.905)
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	12.116	(3.061)	(353)	(25.134)
OBRIGAÇÕES FISCAIS E SOCIAIS	(13.166)	2.753	(24.758)	1.454
VARIAÇÃO DE OUTROS PASSIVOS CIRCULANTES	40.430	23.185	20.178	27.969
PAGAMENTO DE IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(1.202)	(1.118)	(1.805)	(14.000)
PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRESTIMOS	(5.614)	(3.949)	(8.427)	(5.367)
DISPONIBILIDADES LÍQUIDAS GERADAS PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	33.760	(17.102)	71.911	(11.286)

DFC	2T21	2T20	1S21	1S20
DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO				
RESULTADO DA VENDA DE IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	213	656	388	338
AQUISIÇÕES DE IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	(29.554)	(7.361)	(42.099)	(21.436)
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	(636.730)	(250.324)	(1.094.197)	(1.029.143)
RESGATE DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS	670.813	312.690	1.304.910	746.004
AQUISIÇÃO DE CONTROLADA, LÍQUIDO DO CAIXA OBTIDO NA AQUISIÇÃO	17	-	(11.311)	-
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	4.759	55.661	157.691	(304.237)
DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO COM TERCEIROS				
CAPTAÇÕES DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	10	50.000	65.622	455.241
PAGAMENTOS DE EMPRÉSTIMOS	(125.622)	(69.951)	(177.130)	(86.979)
CONTRAPRESTAÇÃO DE ARRENDAMENTO	(14.524)	(13.343)	(36.410)	(28.813)
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO PELAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO COM TERCEIROS	(140.136)	(33.294)	(147.918)	339.449
DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO COM ACIONISTAS				
JCP E DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS	-	-	-	(22.675)
CRÉDITOS (DÉBITOS) COM SÓCIOS	-	103	1.000	538
RECOMPRA DE AÇÕES	(51.356)	-	(51.356)	(2.632)
CAIXA LÍQUIDO USADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(51.356)	103	(50.356)	(24.769)
AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES	(152.973)	5.368	31.328	(843)
DISPONIBILIDADES				
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA - SALDO INICIAL	222.598	7.597	38.297	13.808
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA - SALDO FINAL	69.625	12.965	69.625	12.965
AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES	(152.973)	5.368	31.328	(843)

CONTATOS:

**DIRETOR EXECUTIVO DE RI, ESTRATÉGIA,
M&A E NOVOS NEGÓCIOS**
RAFAEL SACHETE

GERENTE DE RI
VICTORIA MACHADO

ESPECIALISTA DE RI
MARIA LUCIA REMIGIO

TELEFONE: +55 11 2132-4300
RI@AREZZO.COM.BR
RI.AREZZOCO.COM.BR

AREZZO
&CO