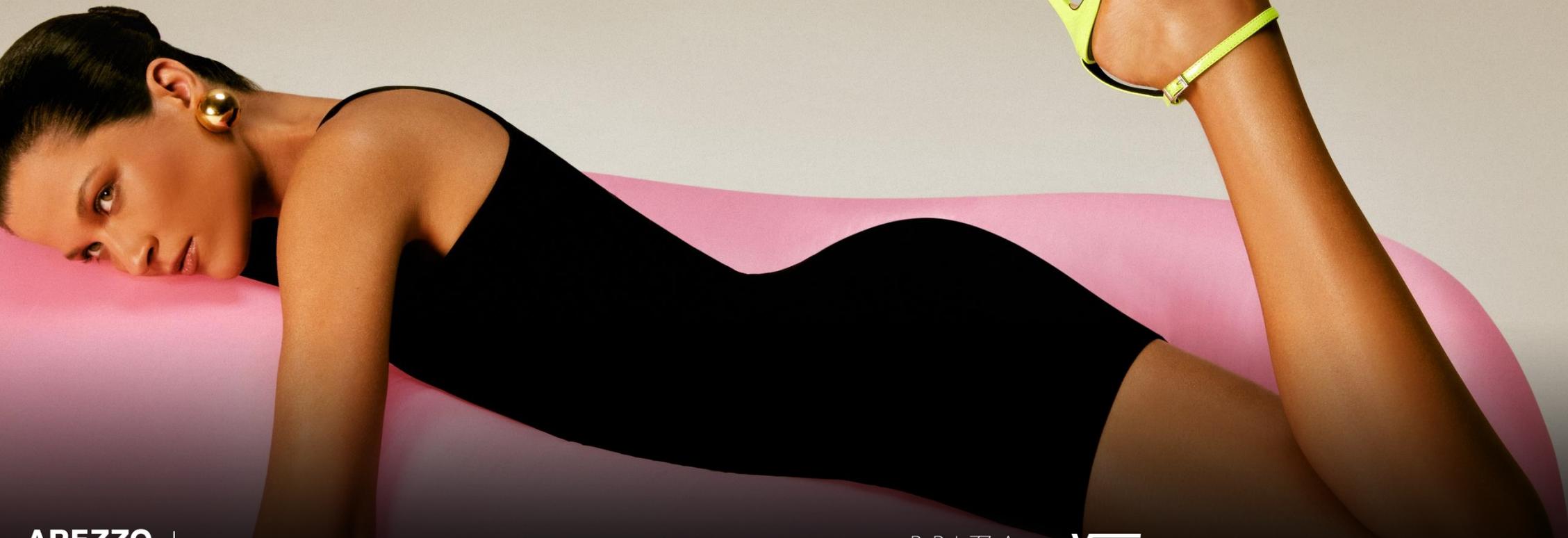


APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL  
2T23

AREZZO  
&CO



AREZZO &CO | AREZZO | SCHUTZ | ANACAPRI | ALEXANDRE BIRMAN | ALME | BRIZZA AREZZO | VANS "OFF THE WALL" | ZZ'MALL | CAROL BASSI | Vicenza) | PARIS TEXAS

AR&CO | Reserva | Reserva mini | Oficina RESERVA | ReservaGo | INK | Reversa | simples RESERVA | Baw® | TROC

# VISÃO GERAL

## SEÇÃO 1

# VISÃO GERAL DA COMPANHIA



**R\$ 1,4 BI**  
RECEITA BRUTA 2T23



**7,4 MIL**  
COLABORADORES (2T23)



**R\$ 1,2 BI**  
SELL OUT DTC 2T23  
(FRQ, LPs, E WEB)



**7,2 MILHÕES**  
DE PRODUTOS VENDIDOS (SAPATOS,  
BOLSAS E ROUPAS) NO 2T23



**R\$ 2,7 BI**  
DE VENDAS DIGITAIS (LTM)



**+ DE 327%**  
VALORIZAÇÃO DAS AÇÕES DESDE IPO (2011)



**1.005 LOJAS**  
194 LOJAS PRÓPRIAS E 811  
FRANQUIAS (2T23)



**R\$ 9,0 BILHÕES**  
VALOR DE MERCADO (10/08/2023)

# 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**



# 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

21,0 MILHÕES DE PARES (1)

3 MILHÕES DE BOLSAS (1)

8 MILHÕES DE ROUPAS (1)

MAIS DE 6.500 PONTOS DE VENDA

~30% DE MARKET SHARE NAS CLASSES AB (2)

MAIS DE 50 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

83,4% DA PRODUÇÃO OUTSOURCED NO 2T23 (3)

ROIC DE 26,3% NO 2T23

7.449 FUNCIONÁRIOS

CAGR DA RECEITA LÍQUIDA DE 20,9% (2015 - 2022)

CRESCENTE ALAVANCAGEM OPERACIONAL

NOTAS:

(1) DATA BASE - 2022

(2) REFERE-SE AO MERCADO BRASILEIRO DE CALÇADOS FEMININOS, BOLSAS, TÊNIS CASUAIS FEMININOS E MASCULINOS (FONTE: DADOS DA COMPANHIA). ESTIMADO PARA 2021

(3) OUTSOURCING CONSIDERA SOMENTE AREZZO&CO (CALÇADOS E BOLSAS)

# HISTÓRICO DE EMPREENDEDORISMO E SUCESSO

## MUDANÇAS CERTAS NA HORA CERTA MARCARAM O DESENVOLVIMENTO DA COMPANHIA

DÉCADA DE 70	DÉCADA DE 80	DÉCADA DE 90	1ª DÉCADA DE 2000	2011-2022
<b>FUNDAÇÃO E ESTRUTURAÇÃO</b>	<b>ERA INDUSTRIAL</b>	<b>ERA VAREJO</b>	<b>ERA CORPORATIVA</b>	<b>EMPRESA DE REFERÊNCIA NO SETOR</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>FUNDAÇÃO EM 1972</li> <li>FOCO EM PRODUTO E MARCA</li> <li>PRIMEIRA LOJA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MODELO INDUSTRIAL VERTICALIZADO LOCALIZADO EM MG</li> <li>1,5 MILHÃO DE PARES POR ANO E 2.000 FUNCIONÁRIOS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FOCO NO VAREJO</li> <li>P&amp;D E PRODUÇÃO NO VALE DOS SINOS - RS</li> <li>EXPANSÃO DAS FRANQUIAS</li> <li>OPERAÇÃO COMERCIAL EM SP</li> <li>CONCEITO FAST FASHION</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MARCAS ESPECÍFICAS PARA CADA PÚBLICO ALVO</li> <li>EXPANSÃO DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO</li> <li>SUPPLY CHAIN EFICIENTE</li> <li>IPO: FEV/2011</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CONSOLIDAR A POSIÇÃO DE LÍDER DE MERCADO</li> </ul>



PRIMEIRO MODELO DE SAPATO DE SUCESSO NACIONAL



ABERTURA DA FLAGSHIP STORE NA OSCAR FREIRE



SCHUTZ OSCAR FREIRE



FUSÃO  
2007  
**AREZZO SCHUTZ**

PARCERIA ESTRATÉGICA  
2007  
**TARPON INVESTIMENTOS**

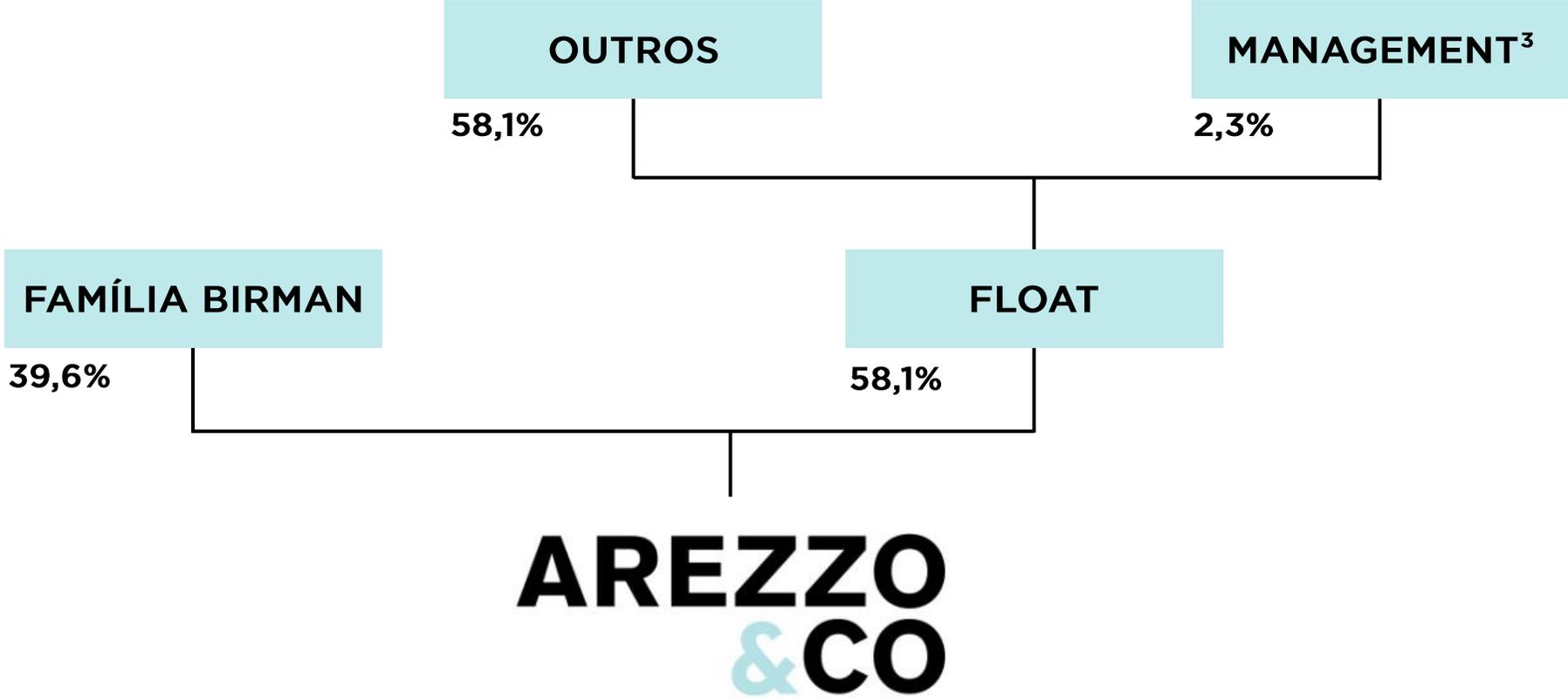
LANÇAMENTO DAS MARCAS  
2008 2009  
**ANACAPRI** ALEXANDRE **BIRMAN**

EXPANSÃO INTERNACIONAL  
2012  
**SCHUTZ** ALEXANDRE **BIRMAN**

LANÇAMENTO DAS MARCAS  
2015 2018  
**FEVER** **ALME**

LICENCIAMENTO E M&A  
2019 2020  
**VANS** "OFF THE WALL" **Reserva**  
**TROC**  
2021 2023  
**Baw**® **Vicenza**)  
**mjshoes** **PARIS TEXAS**  
CAROL BASSI

# COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



NOTAS:  
1 - O CAPITAL SOCIAL DA COMPANHIA É COMPOSTO POR 110.186.077 AÇÕES ORDINÁRIAS, NOMINATIVAS, ESCRITURAIS E SEM VALOR NOMINAL.  
2 - POSIÇÃO EM 31/07/2023.  
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
<b>#23</b>	<b>#421</b>	<b>#2.554</b>	<b>#9</b>
<b>11%</b>	<b>51%</b>	<b>15%</b>	<b>1%</b>

RECEITA BRUTA WEB (LTM)  
**R\$ 335 MM (22%)**

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

RECEITA BRUTA (LTM)  
**R\$ 1,5 BI (27%)**



**6,1 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
#21	#60	#1.291	#26	#4
12%	11%	27%	2%	28%

RECEITA BRUTA WEB (LTM)  
R\$ 228 MM (19%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA  
R\$ 410,00 / PAR

RECEITA BRUTA (LTM)  
R\$ 1,2 BI (21%)

 4,8 MILHÕES DE SEGUIDORES





# AR&CO

— 2004 —

LIVRE PARA SER  
CLÁSSICOS  
SOCIAL COMFORT  
FEITO NO BRASIL

0 - 50 ANOS

LOJAS POR CANAL E  
PART. % DA RECEITA BRUTA

LP'S	FRQ'S	MM'S
#105	#77	#2.803
44%	9%	22%

RECEITA BRUTA WEB (LTM)  
R\$ 354 MM (26%)

PREÇO NO PONTO DE VENDA  
R\$ 330,00 / PEÇA

RECEITA BRUTA (LTM)  
R\$ 1,4 BI (24%)

 3,4 MILHÃO 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
<b>#2</b>	<b>#230</b>	<b>#1.870</b>	<b>#4</b>
<b>2%</b>	<b>44%</b>	<b>36%</b>	<b>1%</b>

RECEITA BRUTA WEB (LTM)  
**R\$ 65 MM (16%)**

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

RECEITA BRUTA (LTM)  
**R\$ 412 MM (7%)**



**1,7 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
#11	#37	#2
43%	5%	42%

RECEITA BRUTA WEB (LTM)  
R\$ 25 MM (11%)

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

RECEITA BRUTA (LTM)  
R\$ 233 MM (4%)

 456 MIL SEGUIDORES



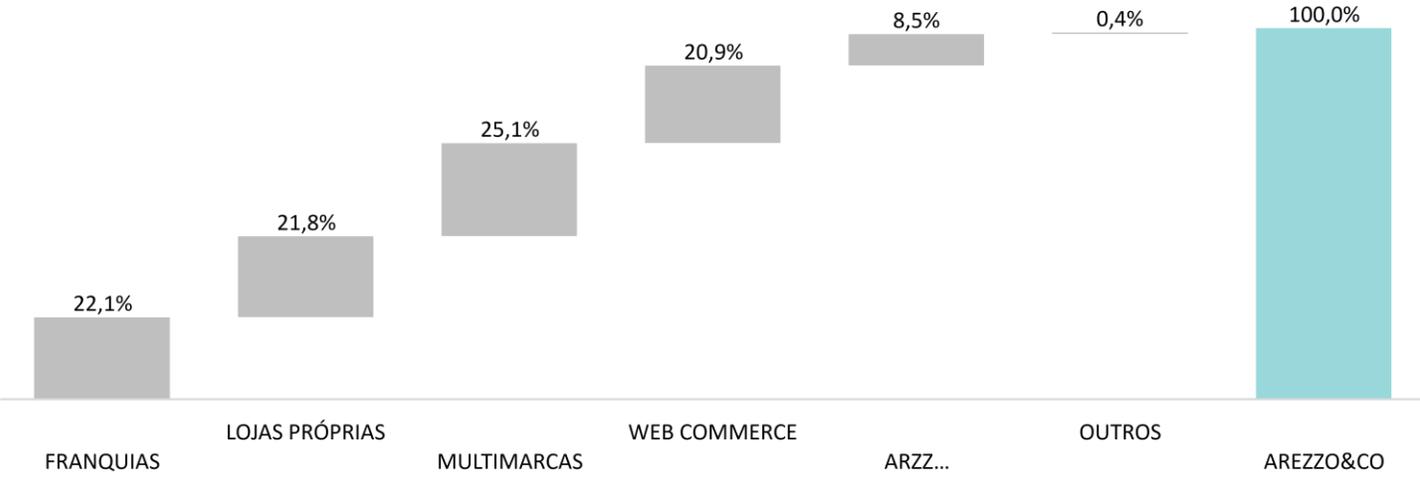
# MÚLTIPLOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

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

805 FRANQUIAS EM MAIS DE 270 CIDADES + 188 LOJAS PRÓPRIAS NO BRASIL + 7.754 CLIENTES MULTIMARCAS<sup>1</sup> EM MAIS DE 1.850 CIDADES

DISTRIBUIÇÃO ABRANGENTE EM TODO BRASIL

## COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA



	FRANQUIAS	LOJAS PRÓPRIAS	MULTIMARCAS
<b>AREZZO</b>	421	23	2.554
<b>SCHUTZ</b>	60	21	1.291
<b>ANACAPRI</b>	230	2	1.870
ALEXANDRE <b>BIRMAN</b>	-	11	37
<b>ALME</b>	-	2	47
<b>VANS</b> "OFF THE WALL"	16	20	1.836
<b>AR&amp;CO</b>	77	105	2.803
CAROL BASSI	-	3	-

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

# 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

# COMUNICAÇÃO E **MARKETING**

**AREZZO  
&CO**

**AS 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 IMPRENSA**



MAIS DE **19 MILHÕES** DE FOLLOWERS NO INSTAGRAM

## **FORTE EXPERIÊNCIA DE MARCA**



CONSTANTE REALIZAÇÃO DE **EVENTOS DE MODA** E COMPORTAMENTO

## **COMUNICAÇÃO DIGITAL**



CONTEÚDO DIRECIONADO DE FORMA **PERSONALIZADA**

## **PR**



RELACIONAMENTO COM CELEBRIDADES E **FORTE PRESENÇA NA IMPRENSA**

# COMUNICAÇÃO E MARKETING

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

## CAMPANHAS



## SCHUTZ HAUS E CASA BIRMAN



# LOJAS FLAGSHIP NAS PRINCIPAIS REGIÕES DO BRASIL

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



# 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)

## 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:  
150.000 PEÇAS/  
DIA

**OUTSOURCING: 83% DA PRODUÇÃO É OUTSOURCED E  
17% NAS FÁBRICAS AREZZO&CO**

# TREINAMENTOS E MOTIVACIONAIS

**PARA FORTALECER A CAPACITAÇÃO DAS EQUIPES DE LOJA, GARANTIMOS TREINAMENTOS E PROMOÇÃO DA APRENDIZAGEM CONTÍNUA NOS PILARES ESSENCIAIS PARA NOSSA OPERAÇÃO: TECNOLOGIA, COMPORTAMENTO, VENDAS, MODA, PRODUTO E VM.**

**ABORDAGENS INOVADORAS PARA AS MAIS DIVERSAS FORMAS DE APRENDIZAGEM**

## **ROAD SHOW PELO BRASIL**

REALIZAMOS TREINAMENTOS PRESENCIAIS DUAS VEZES AO ANO EM PRAÇAS ESTRATÉGICAS EM TODO O BRASIL, COM O OBJETIVO DE PROMOVER A INTERAÇÃO ENTRE COLABORADORES, COMPARTILHAR EXPERIÊNCIAS, APRIMORAR HABILIDADES DE VENDAS E MANTER A EQUIPE ATUALIZADA COM AS ÚLTIMAS TENDÊNCIAS DO MERCADO

## **APRENDIZAGEM FLEXÍVEL**

NOSSA UNIVERSIDADE CORPORATIVA DISPONIBILIZA TREINAMENTOS ONLINE, ABRANGENDO FORMATOS SÍNCRONOS E ASSÍNCRONOS, O QUE POSSIBILITA QUE TODAS AS EQUIPES ACESSEM O CONTEÚDO DE ACORDO COM SUAS PROGRAMAÇÕES E NECESSIDADES INDIVIDUAIS COM FLEXIBILIDADE



# TREINAMENTOS E MOTIVACIONAIS

**EXPLORAMOS FONTES INESGOTÁVEIS DE ENERGIA E CRIATIVIDADE QUE, JUNTO AO DESENVOLVIMENTO DAS EQUIPES, IMPULSIONAM NOSSO CAMINHO RUMO AOS MELHORES RESULTADOS.**

## DO ONBOARDING À EXCELÊNCIA

CAPACITAMOS 100% DE NOSSOS COLABORADORES DESDE O PRIMEIRO DIA DE SUA CHEGADA À EMPRESA. ALÉM DISSO, COLABORAMOS ESTREITAMENTE COM AS DIVERSAS ÁREAS PARA CONSTRUIR CONTEÚDO DE QUALIDADE, FORNECENDO VALIOSAS FERRAMENTAS E RECURSOS PARA FORTALECER NOSSOS CONSULTORES, GARANTINDO QUE ESTEJAM SEMPRE PREPARADOS PARA ALCANÇAR O SUCESSO

## CONVENÇÕES DE VENDAS

REALIZAMOS 3 CONVENÇÕES ANUAIS NOS LANÇAMENTOS DE COLEÇÃO, REUNINDO NOSSA EQUIPE DE LOJA, GESTORES E LÍDERES. CONTAMOS COM A PARTICIPAÇÃO DE MAIS DE 4.000 COLABORADORES, TANTO PRESENCIALMENTE QUANTO DE FORMA REMOTA. ISSO REFLETE O FORTE COMPROMETIMENTO DE NOSSA EQUIPE COM NOSSOS PROGRAMAS DE TREINAMENTO E EVENTOS

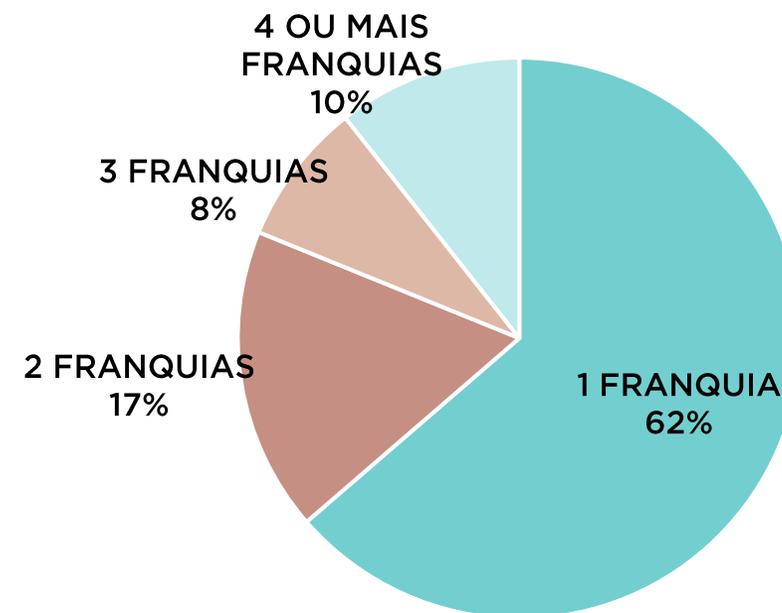


## RÁPIDA EXPANSÃO COM BAIXO INVESTIMENTO

- INTENSO TREINAMENTO DE VAREJO
- SUPORTE CONSTANTE: MÉDIA DE 18 LOJAS POR CONSULTORA E 22 VISITAS POR LOJA/ANO
- SÓLIDO RELACIONAMENTO E SUPORTE CONSTANTE AO FRANQUEADO
- SISTEMA DEDICADO DE TI, ALCANÇA 100% DA REDE
- PROJETO ARQUITETÔNICO E VISUAL MERCHANDISING MODERNO E INTELIGENTE

## CONCENTRAÇÃO DAS FRANQUIAS POR OPERADOR

(QUANTIDADE DE OPERADORES POR QUANTIDADE DE FRANQUIAS DETIDAS)  
(AREZZO&CO E AR&CO)



## MODELO DE SUPRIMENTO E RELACIONAMENTO

### ZZ PLANNING

PLANEJAMENTO  
E GESTÃO DA  
DEMANDA

### ZZ 6R's

1 - REPOR  
2 - REPROMOVER  
3- REMANEJAR  
4- REPRECIFICAR  
5 - RECOLHER  
6 - REATIVAR

### ZZ REPA

REABASTACIMENTO  
RÁPIDO PARA ITENS  
CONTÍNUOS E DE  
COLEÇÃO  
UTILIZANDO  
ESTOQUE OMNI

### ZZ ASSORTMENT

RECOMENDAÇÃO  
DE GRADE IDEAL  
DE COMPRA DE  
ACORDO COM A  
LOJA

### OMNI

PRATELEIRA  
INFINITA

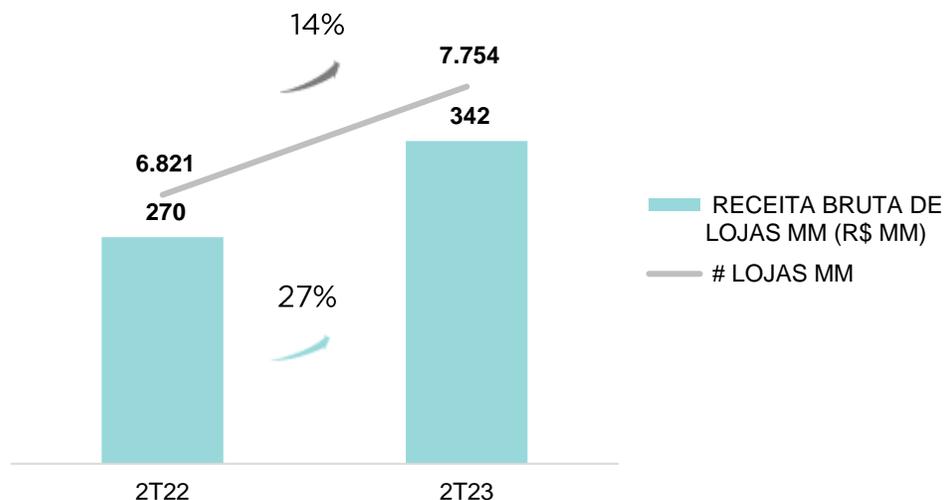
# MULTIMARCAS - AUMENTO DE CAPILARIDADE

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

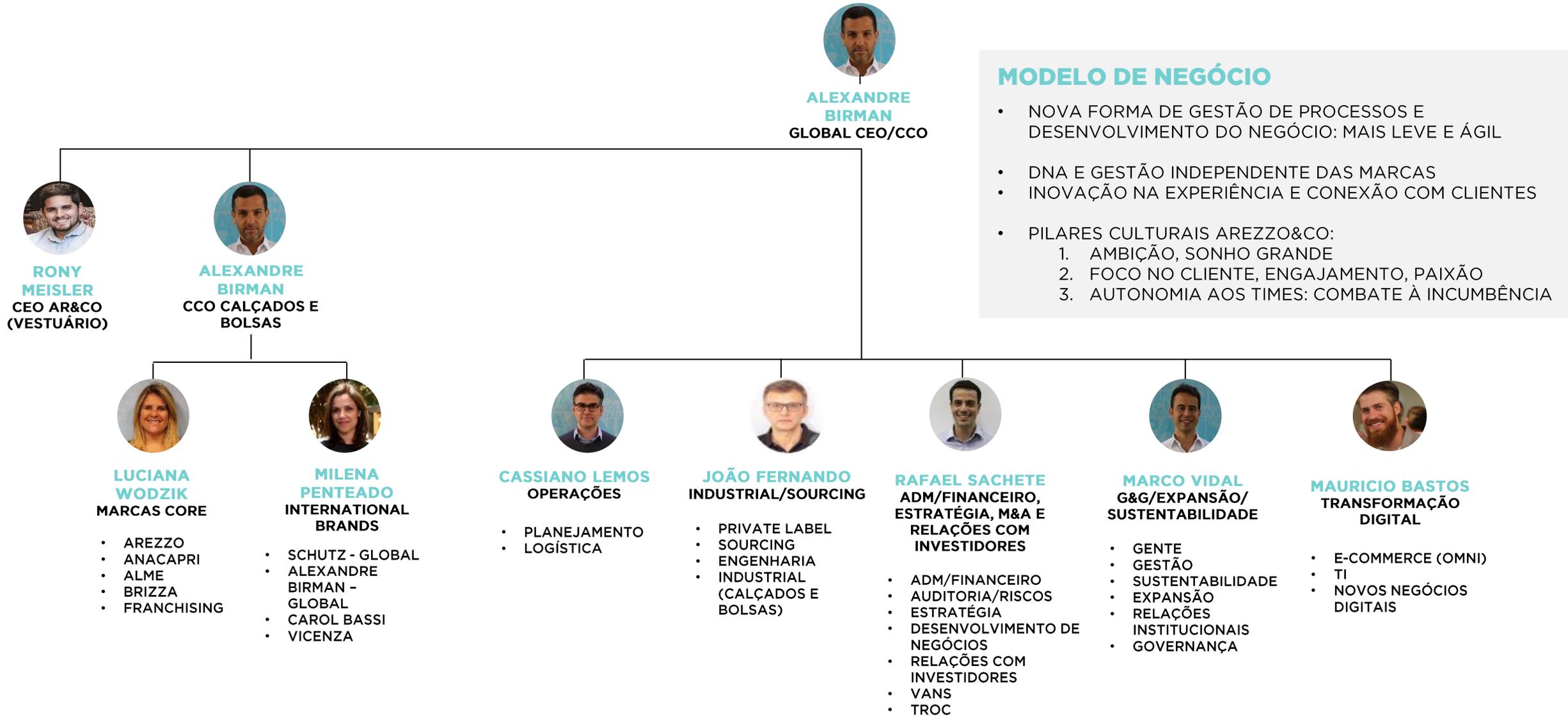
- PRESENÇA EM MAIS DE 1.700 CIDADES
- RÁPIDA EXPANSÃO COM BAIXO INVESTIMENTO E RISCO
- FOCO PRINCIPAL: *SHARE OF WALLET*, ATRAVÉS DA VENDA DE MAIS MARCAS NO MESMO PONTO DE VENDAS E AUMENTO DE BOLSAS NO MIX.
- IMPORTANTE CANAL DE VENDAS PARA CIDADES MENORES E DE INTERIOR.
- OTIMIZAÇÃO DO TIME DE VENDAS: TIME INTERNO E REPRESENTANTES DE VENDA COMISSIONADOS

### RECEITA BRUTA<sup>1</sup> E NÚMERO DE LOJAS MULTIMARCAS

(R\$ MILHÕES)



1. CONSIDERA APENAS O CANAL MULTIMARCAS NO MERCADO INTERNO



### 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.



**RENATA  
VICHI**

- 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 AR&CO.**



**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**



**THIAGO  
BORGES**

- GRADUADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS PELA UNIFACS;
- DIRETOR FINANCEIRO E DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES DO GRUPO SMARTFIT;



**TUFI  
DUEK**

- PERSONALIDADE DA MODA NACIONAL COM DESIGN INSPIRADO NA BRASILEIRIDADE;
- FUNDADOR DO GRUPO TF DE MODAS COM AS MARCAS TRITON, FORUM E TUFI DUEK;

# ESTRATÉGIA E DIGITALIZAÇÃO

**SEÇÃO 3**

# MAPA ESTRATÉGICO - PILARES E ALAVANCAS



## CRESCIMENTO DO CORE / EXPANSÃO DAS MARCAS ATUAIS

AREZZO

CASUAL &  
DEMOCRATIC

SCHUTZ ALEXANDRE  
BIRMAN

FASHION & LUXURY

ANACAPRI ALME

COMFORT & FLATS

VANS  
"OFF THE WALL"

ACTION SPORTS



## PESSOAS E CULTURA

GOVERNANÇA

CULTURA

EMPODERAMENTO DA  
LINHA DE FRENTE



## 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 ZZ'MALL

CONTEÚDO E SERVIÇOS

ECONOMIA CIRCULAR TROC

ACELERAÇÃO DO ECOMMERCE



## DADOS E TECNOLOGIA

DADOS E ANALYTICS

TECNOLOGIA



## NOVAS MARCAS E SEGMENTOS BRASIL

M&A: CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO DE MODA AB

LICENCIAMENTO



ZZ VENTURES



NOVOS SEGMENTOS: MY SHOES, SCHUTZ VESTUÁRIO,  
BAMBINI, BRIZZA

AR&CO

INTEGRAR E ALAVANCAR A OPERAÇÃO

Reserva **Baw**®

CAROL BASSI

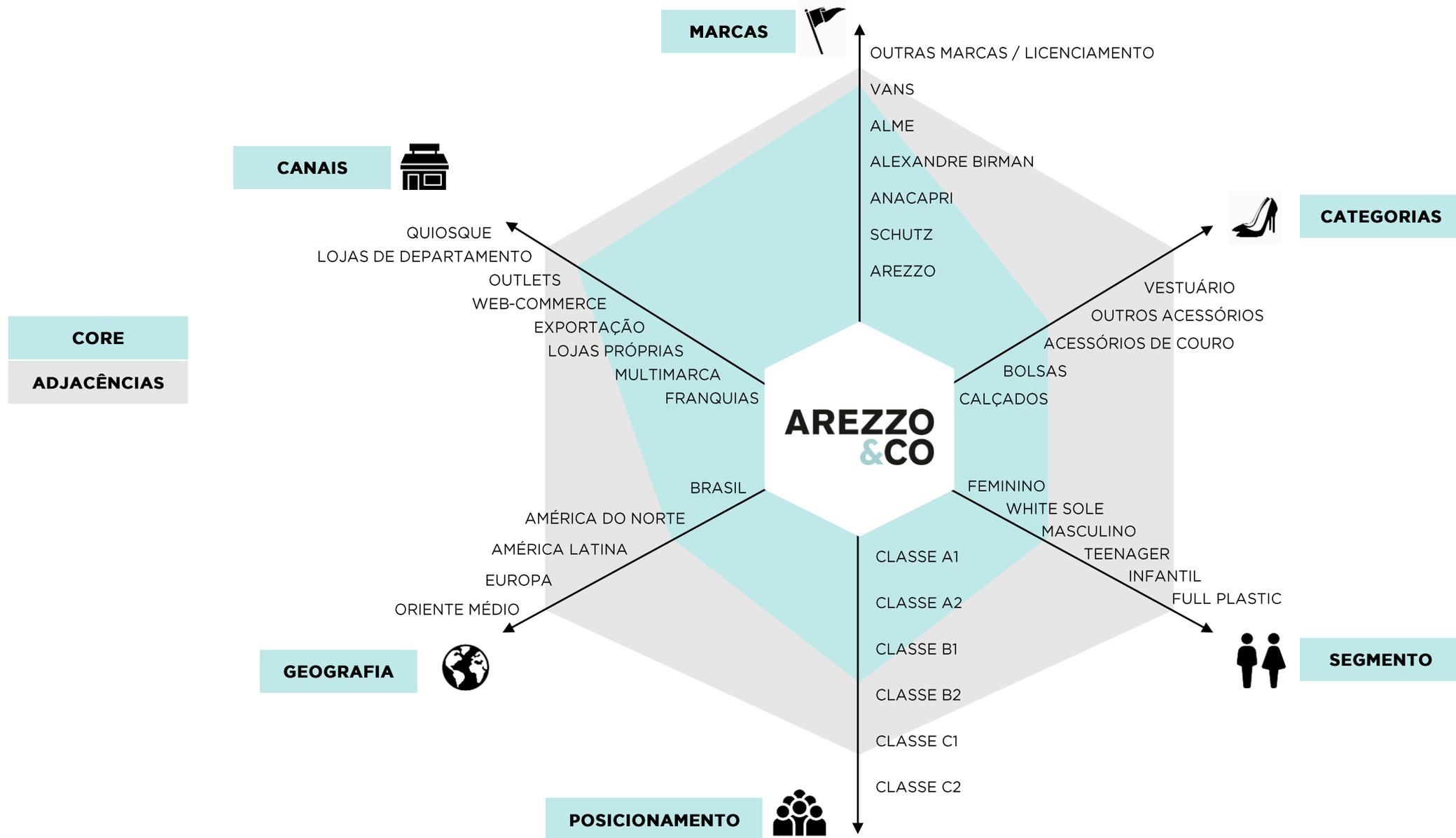


## MERCADO INTERNACIONAL

MERCADO AMERICANO

# ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

## MODELO DE NEGÓCIO PERMITE MÚLTIPLAS OPÇÕES DE CRESCIMENTO



# PLATAFORMA OMNISCANALIDADE

AREZZO  
&CO

## RETIRE NA LOJA

CLIENTE COMPRA ONLINE E  
RETIRA SEU PEDIDO DIRETAMENTE  
NA LOJA, PRÓPRIA OU FRANQUIA

Retire &  
Entrega

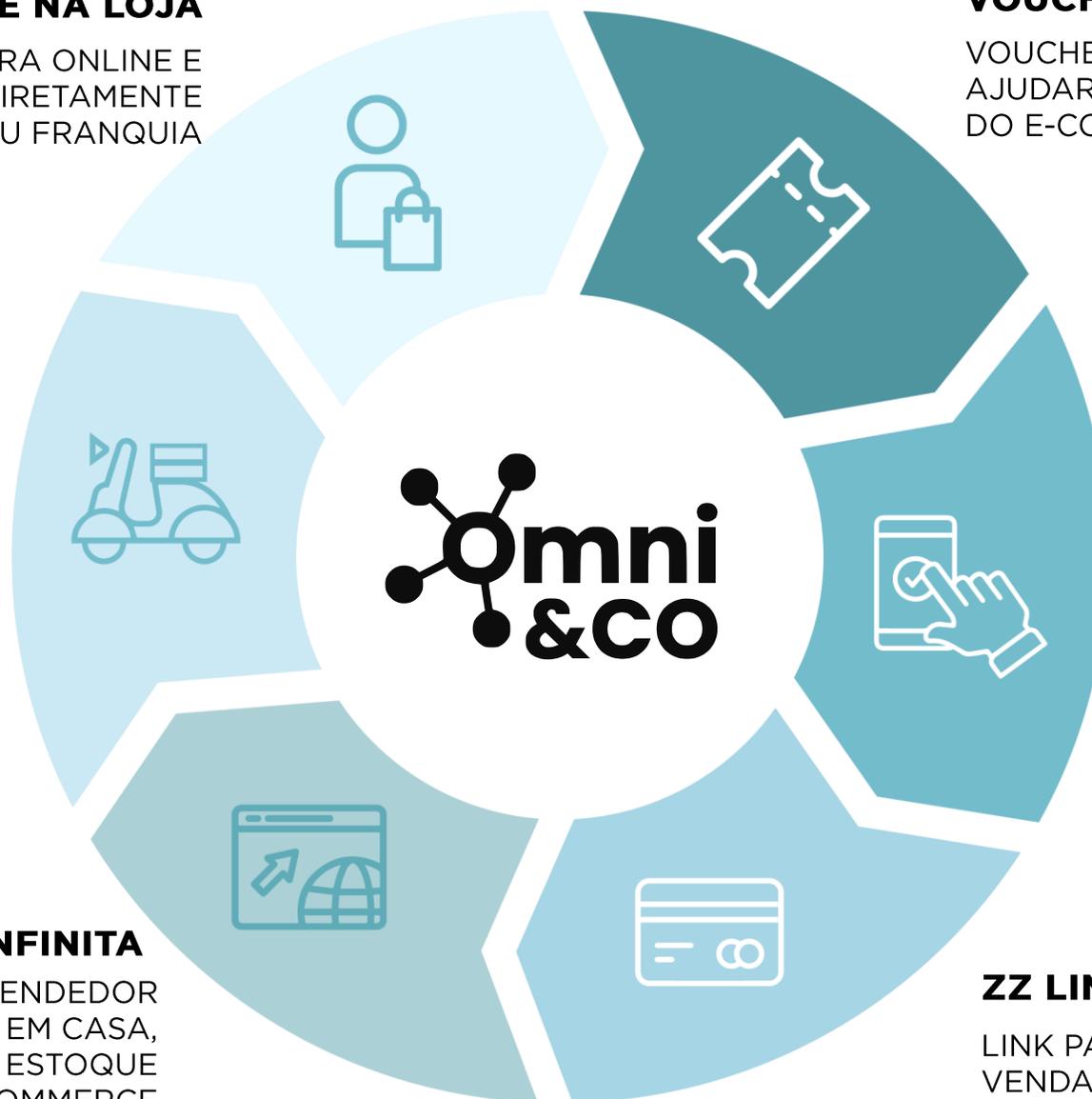
## ENTREGUE PELA LOJA

CLIENTE COMPRA ONLINE E  
RECEBE SEU PEDIDO EM CASA,  
ENTREGUE POR UMA LOJA,  
PRÓPRIA OU FRANQUIA

SHIP  
FROM  
WEB

## PRATELEIRA INFINITA

CLIENTE COMPRA COM VENDEDOR  
E RECEBE SEU PEDIDO EM CASA,  
ENTREGUE PELO ESTOQUE  
DO E-COMMERCE



## VOUCHER DA VENDEDORA

VOUCHER DA VENDEDORA PARA  
AJUDAR A ALAVANDAR AS VENDAS  
DO E-COMMERCE

SALES  
ASSOCIATE  
VOUCHER

## ZZ APP

APLICATIVO PARA VENDEDORES  
UTILIZADO PARA ALCANÇAR  
CONTATOS POR MEIO DE ATIVAÇÕES  
CRM, VENDAS REMOTAS E OMNI

zzapp

## ZZ LINK

LINK PARA PAGAMENTO REMOTO PARA  
VENDAS DE LOJAS OU ECOMMERCE

zzlink

# DESTAQUES OMNISCANALIDADE

## VENDAS WEB COMMERCE

RECEITA TOTAL: **R\$296MM** (+24,4% VS 2T22)

TRÁFEGO TOTAL: **78MM** (11,8% VS O 2T22)

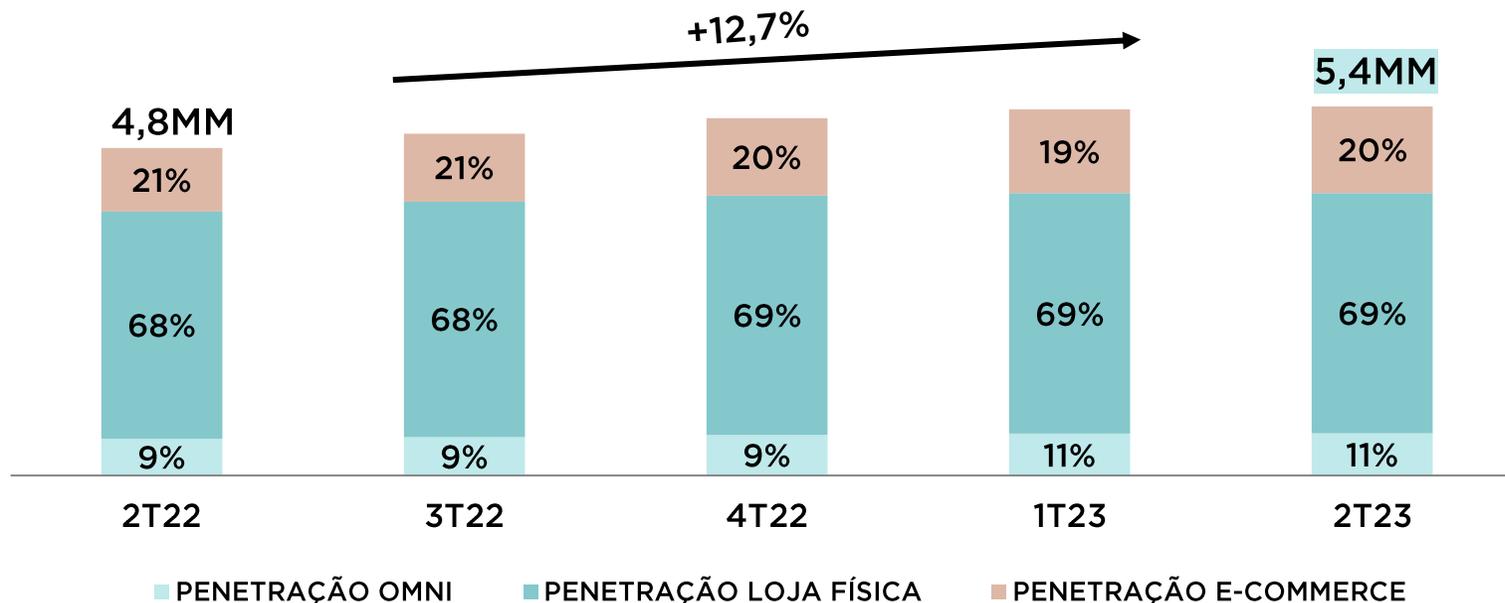
RECEITA TOTAL DOS APPS: **R\$78MM** (+36,0% VS O 2T22)

PARTICIPAÇÃO TOTAL DOS APPS NA RECEITA: **28,2%**

TICKETS DO WEB COMMERCE: **+36,2%** VS O 2T22



VOLUME DE CLIENTES NA BASE ATIVA: **5,4MM**



- **11,5%** DOS CLIENTES SÃO OMNICHANNEL (COMPRAM NO FÍSICO E NO ONLINE)
- **19%** DA BASE ATIVA FOI REPRESENTADA POR NOVOS CLIENTES, **22%** POR CLIENTES RETIDOS E **9%** POR CLIENTES REATIVADOS
- **34,9%** DOS CLIENTES DA AREZZO&CO COMPRAM NO CANAL ONLINE
- **+14,9%** DE CRESCIMENTO DE CLIENTES OMNI E AUMENTO DE RECEITA DE **+21,7%** NAS VENDAS DESTES

**OPERAÇÃO**  
**NORTE-AMERICANA**  
**SEÇÃO 4**

# TIMELINE OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA

SCHUTZ



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

- LANÇAMENTO E-COMMERCE

- 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

- ABERTURA NOVA LOJA SOHO

2012

2013

2015

2016

2017

2018

2020

2023

- INÍCIO WHOLESALE AINDA SEM UM SHOWROOM

- 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 BREAKEVEN NO 3T20

- LANÇAMENTO DA MARCA AREZZO NA MACY'S E NA BELK, MARCANDO SUA ENTRADA NO MERCADO NORTE-AMERICANO



AREZZO

ALEXANDRE BIRMAN

# OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA

## LEADTIME COMO NOSSA MAIOR VANTAGEM COMPETITIVA

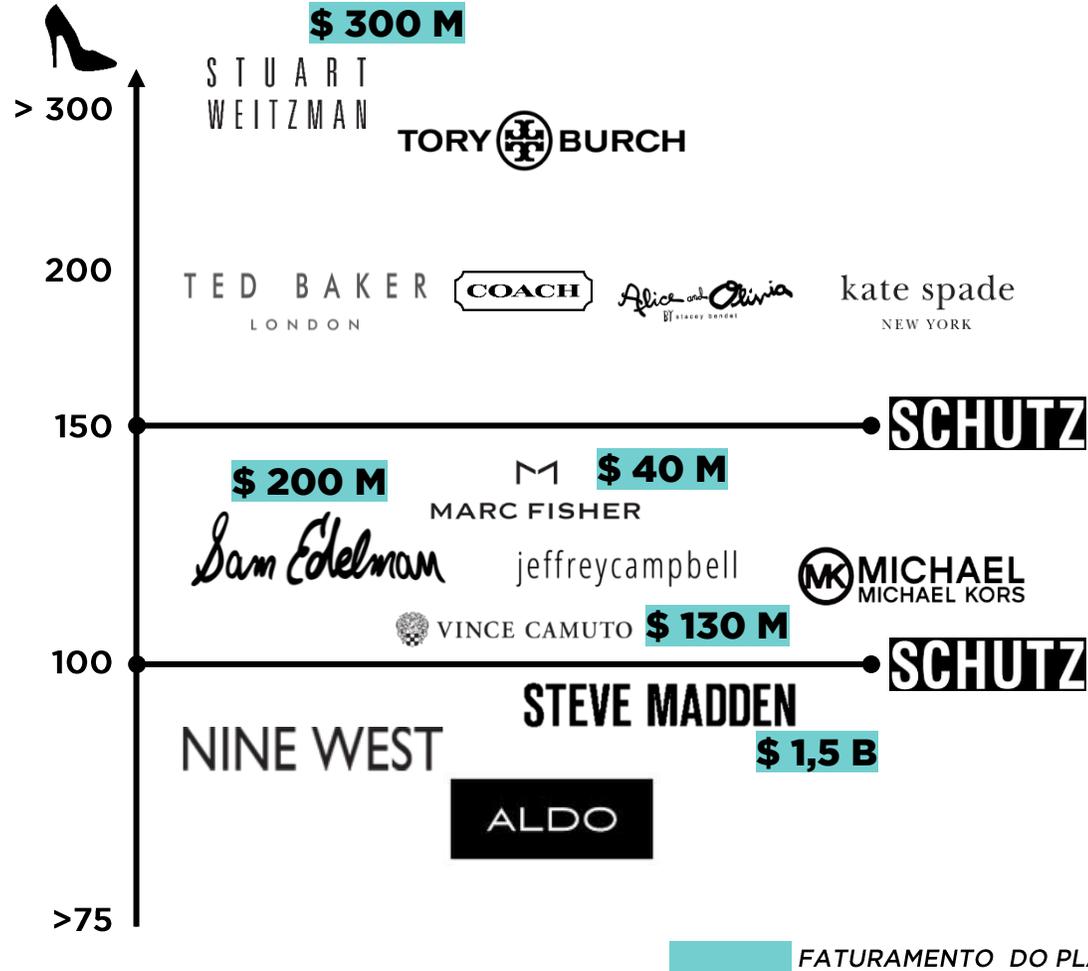
MODELO BRASILEIRO: 3 A 4 SEMANAS DE REABASTECIMENTO DE PRODUTO



# OPERAÇÃO NORTE-AMERICANA

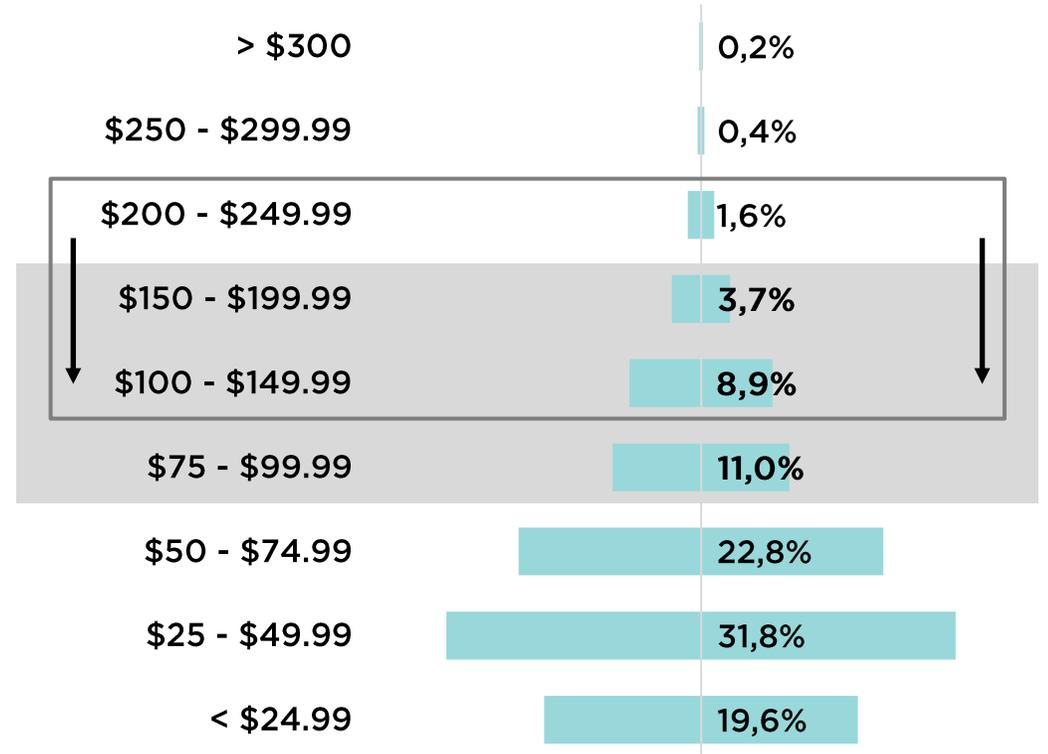
## GANHO DE COMPETITIVIDADE E AUMENTO DO MERCADO ENDEREÇÁVEL

### PREÇO MÉDIO



### VOLUME DE VENDA POR FAIXA DE PREÇO\*

AUMENTO DE 66,2% DO MERCADO ENDEÇÁVEL



ANTERIOR ATUAL

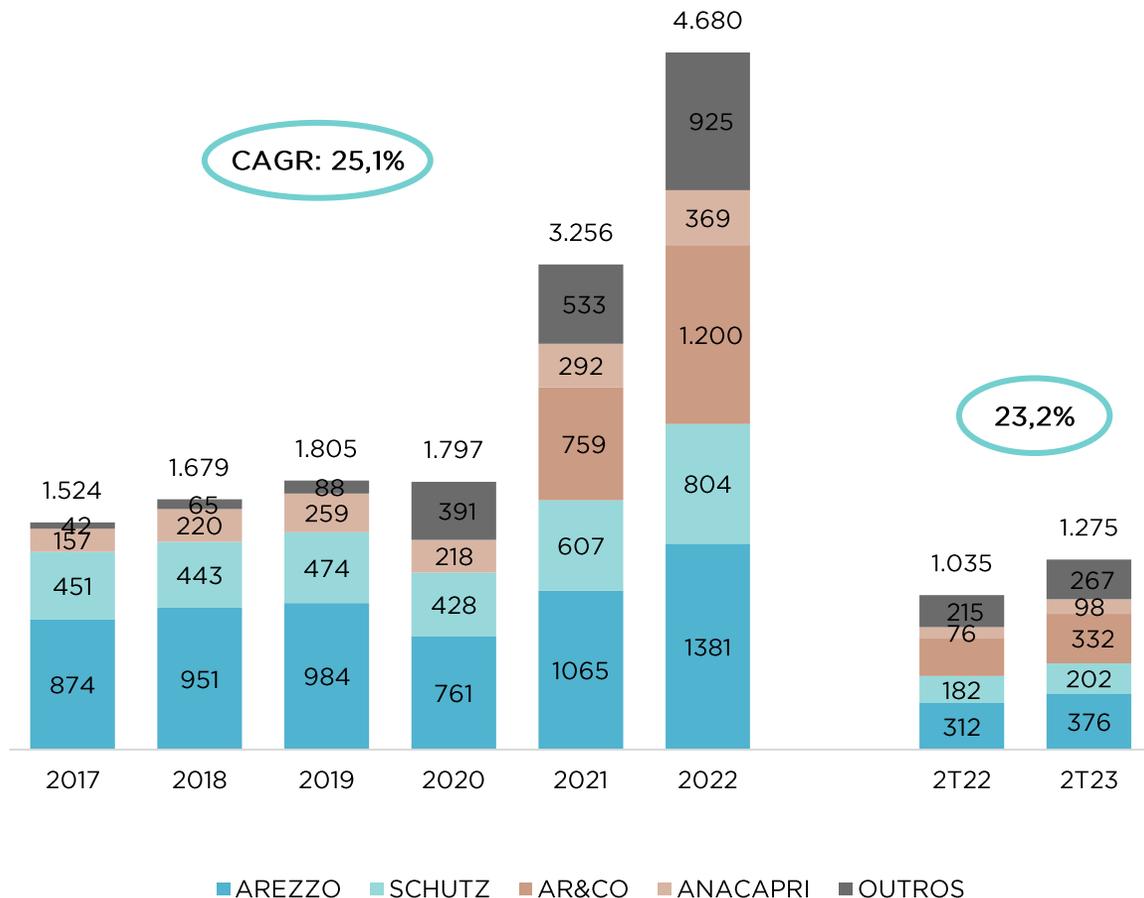
FATURAMENTO DO PLAYER (EM USD)

# DESTAQUES FINANCEIROS

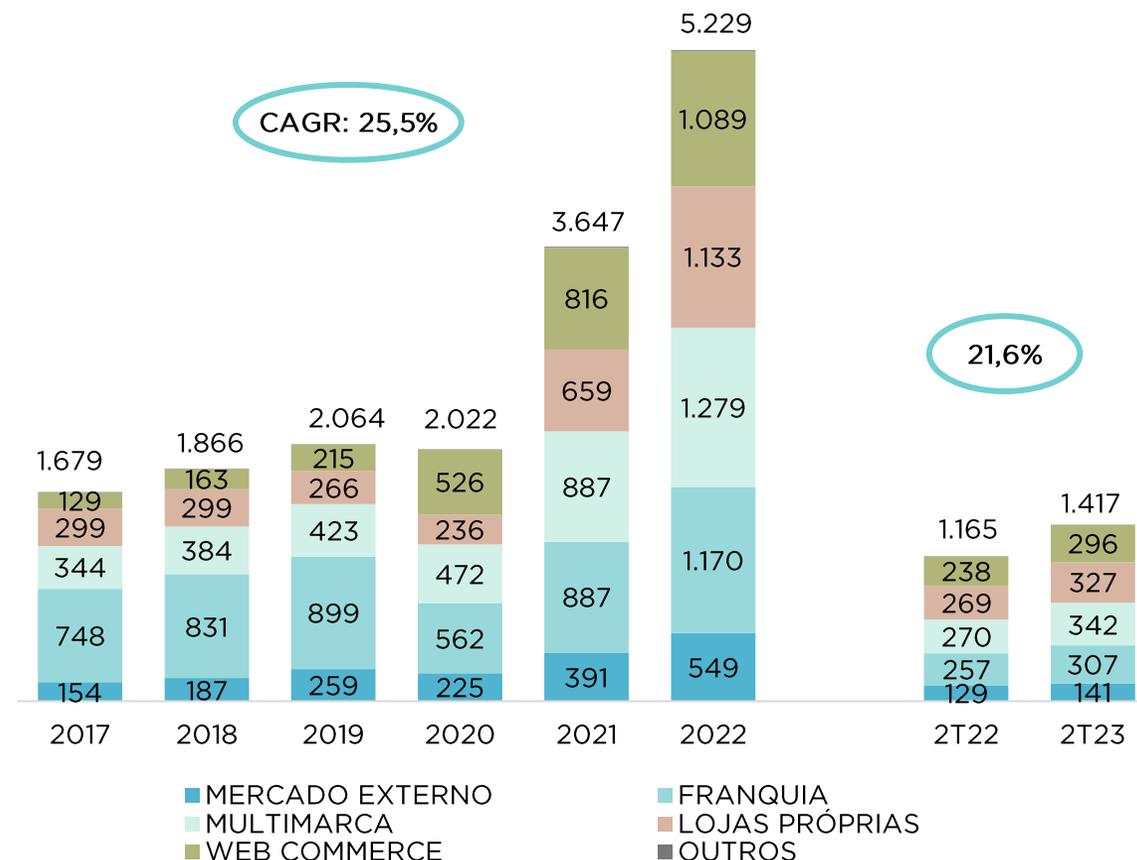
SEÇÃO 5

# DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

RECEITA BRUTA POR MARCA  
MERCADO INTERNO (R\$ MILHÕES)<sup>1</sup>



RECEITA BRUTA POR CANAL  
MERCADO INTERNO E EXTERNO (R\$ MILHÕES)<sup>2</sup>

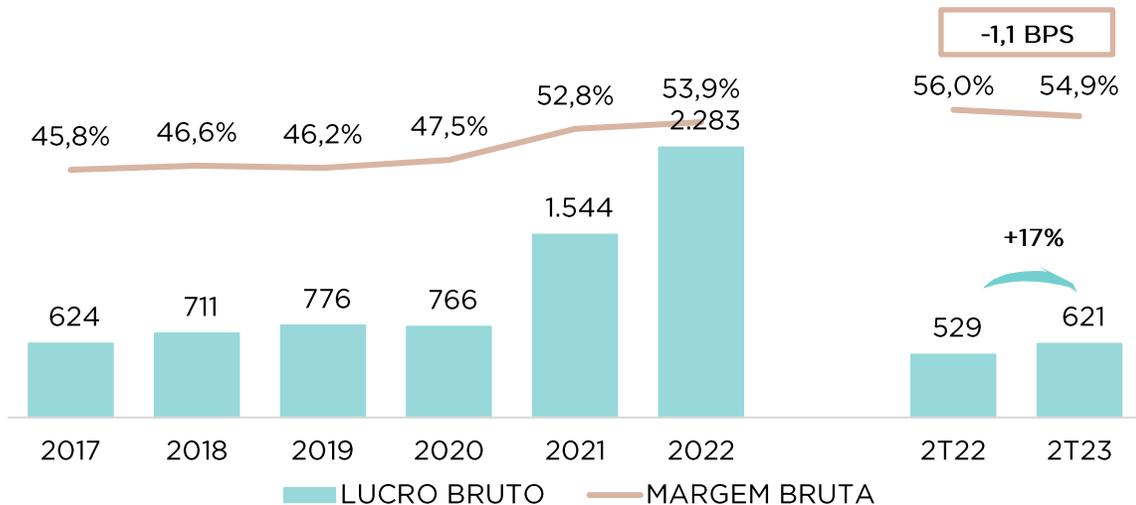


<sup>1</sup>OUTROS: INCLUI AS MARCAS RESERVA, A. BIRMAN, FIEVER, ALME E VANS APENAS NO MERCADO INTERNO E OUTRAS RECEITAS NÃO ESPECÍFICAS DAS MARCAS.

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

# DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

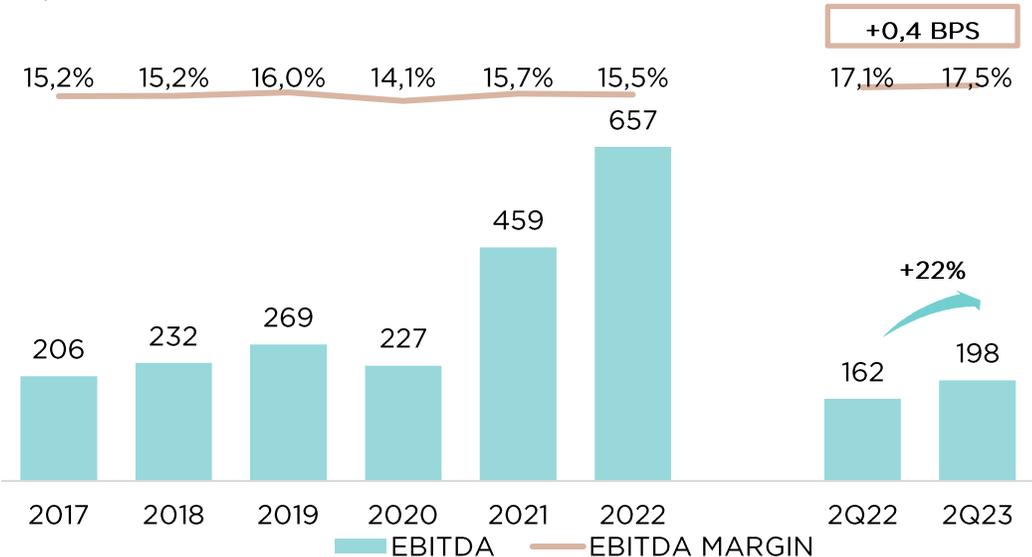
EVOLUÇÃO LUCRO BRUTO (R\$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (%)



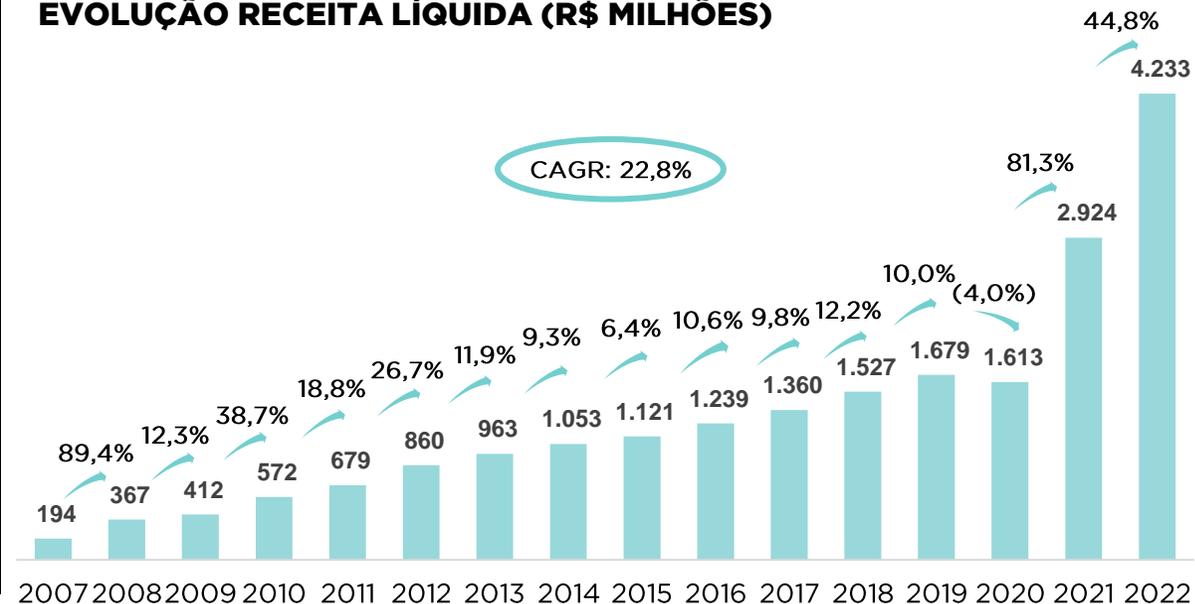
EVOLUÇÃO LUCRO LÍQUIDO (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA (%)



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



EVOLUÇÃO RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)



\* RESULTADOS AJUSTADOS (EXCLUEM EFEITOS NÃO RECORRENTES).

# 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 (2T23)

**R\$682MM**

A AREZZO&CO REFORÇOU  
SUA POSIÇÃO DE CAIXA

CAIXA LÍQUIDO/  
EBITDA (2T23)

**-0,5X**

A COMPANHIA CONTINUA  
COM UM BALANÇO FORTE

ROIC  
(2T23)

**26,3%**

CRESCIMENTO DO NOPAT E  
MELHORIA DO  
CAPITAL DE GIRO

DIVIDEND  
PAYOUT (2022)

**21%**

DISTRIBUIÇÃO DE  
DIVIDENDOS DE FORMA  
CONSISTENTE

OPERATING CASH  
FLOW YIELD (LTM)<sup>1</sup>

**1,0%**

A AREZZO&CO GEROU  
R\$ 62MM EM FLUXO DE  
CAIXA OPERACIONAL (LTM)

<sup>1</sup>OPERATING CASH FLOW YIELD = FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL / VALOR DA FIRMA. UTILIZADO FIRM VALUE DE R\$ 9.2 BI COM BASE NA COTAÇÃO MÉDIA DAS AÇÕES LTM.

# DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

## ENDIVIDAMENTO

POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO	2T23	1T23	2T22
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	682.038	783.068	715.247
DÍVIDA TOTAL	1.028.025	1.060.093	355.286
CURTO PRAZO	642.492	663.004	345.023
% DÍVIDA TOTAL	62,5%	62,5%	97,1%
LONGO PRAZO	385.533	397.089	10.263
% DÍVIDA TOTAL	37,5%	37,5%	2,9%
DÍVIDA LÍQUIDA	345.987	277.025	(359.961)
DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA	0,5X	0,4X	-0,6X

## INDICADORES OPERACIONAIS

RESUMO DE RESULTADOS	2T23	2T22	Δ (%) 23 X 22
NÚMERO DE PARES VENDIDOS ('000)	4.408	4.263	3,4%
PART. (%)	60,9%	65,1%	-4,2 P.P
NÚMERO DE BOLSAS VENDIDAS ('000)	763	686	11,2%
PART. (%)	10,5%	10,5%	0,0 P.P
NÚMERO DE PEÇAS DE ROUPAS VENDIDAS ('000) <sup>1</sup>	2.066	1.595	29,5%
PART. (%)	28,6%	24,4%	4,2 P.P
NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS	7.449	6.559	13,6%
NÚMERO DE LOJAS*	1.005	950	55
PRÓPRIAS	194	168	26
FRANQUIAS	811	782	29
OUTSOURCING CALÇADOS & BOLSAS (% DA PRODUÇÃO TOTAL)	83,4%	88,9%	-5,5 P.P
INSOURCING CALÇADOS & BOLSAS (% DA PRODUÇÃO TOTAL)	16,6%	11,1%	5,5 P.P
OUTSOURCING VESTUÁRIO (% DA PRODUÇÃO TOTAL)	100,0%	100,0%	0,0 P.P
SSS <sup>2</sup> SELL-IN (FRANQUIAS)	16,9%	58,8%	-41,9 P.P
SSS <sup>2</sup> SELL-OUT (LOJAS PRÓPRIAS + WEB + FRANQUIAS)	10,0%	54,4%	-44,4 P.P

## CAPEX

SUMÁRIO DE INVESTIMENTOS	2T23	2T22	Δ 23 X 22 (%)
CAPEX TOTAL	74.524	56.004	33,1%
LOJAS - EXPANSÃO E REFORMAS	31.955	23.297	37,2%
CORPORATIVO	36.023	27.255	32,2%
OUTROS	6.546	5.452	20,1%

(1) CONSIDERA PEÇAS DE ROUPAS VENDIDAS PELA MARCA VANS E AR&CO

(2) SSS (VENDAS NAS MESMAS LOJAS): AS LOJAS SÃO INCLUIDAS NAS VENDAS DE LOJAS COMPARÁVEIS A PARTIR DO 13º MÊS DE OPERAÇÃO. RESULTADOS INCLUINDO AR&CO.

\* INCLUI LOJAS NO EXTERIOR

# APÊNDICE

## SEÇÃO 6

# PRINCIPAIS INDICADORES DE DESEMPENHO

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS	2T23	2T23 RECORRENTE	2T22 RECORRENTE	Δ (%) 23 X 22
RECEITA BRUTA	1.417.020	1.417.020	1.165.187	21,6%
RECEITA LÍQUIDA	1.131.023	1.131.023	944.752	19,7%
CMV	(516.509)	(509.825)	(416.145)	22,5%
DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO - CUSTO	(1.510)	(1.510)	(1.022)	47,7%
LUCRO BRUTO	614.514	621.198	528.607	17,5%
<i>MARGEM BRUTA</i>	54,3%	54,9%	56,0%	(1,1 P.P)
SG&A*	(489.047)	(475.383)	(400.313)	18,8%
<i>% RECEITA</i>	(43,2%)	(42,0%)	(42,4%)	0,4 P.P
DESPESAS COMERCIAIS	(359.935)	(351.659)	(304.267)	15,6%
LOJAS PRÓPRIAS E WEB COMMERCE	(164.615)	(161.395)	(77.837)	107,3%
VENDA, LOGÍSTICA E SUPRIMENTOS	(195.320)	(190.265)	(226.430)	(16,0%)
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(79.019)	(73.154)	(67.357)	8,6%
OUTRAS (DESPESAS) E RECEITAS	811	335	4.367	92,3%
DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO - DESPESA	(50.904)	(50.904)	(33.055)	54,0%
EBITDA	177.882	198.230	162.371	22,1%
<i>MARGEM EBITDA</i>	15,7%	17,5%	17,2%	0,3 P.P
RESULTADO FINANCEIRO	(43.674)	(43.674)	(6.655)	556,3%
LUCRO LÍQUIDO	100.462	113.891	123.367	(7,7%)
<i>MARGEM LÍQUIDA</i>	8,9%	10,1%	13,1%	(3,0 P.P)

# HISTÓRICO DE LOJAS

HISTÓRICO DE LOJAS	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23
<b>ÁREA DE VENDA<sup>1,3</sup> - TOTAL (M²)</b>	65.904	66.406	69.607	69.204	69.458
<b>ÁREA DE VENDA - FRANQUIAS (M²)</b>	47.901	47.996	49.660	49.470	48.848
<b>ÁREA DE VENDA - LOJAS PRÓPRIAS<sup>2</sup> (M²)</b>	18.002	18.410	19.946	19.734	20.610
<b>TOTAL DE LOJAS NO BRASIL</b>	939	952	1.002	994	993
<b>NÚMERO DE FRANQUIAS</b>	776	783	817	811	805
<b>AREZZO</b>	430	431	439	430	421
<b>SCHUTZ</b>	62	62	62	61	60
<b>ANACAPRI</b>	210	215	226	229	230
<b>VANS</b>	12	12	14	15	16
<b>AR&amp;CO</b>	62	63	75	75	77
<b>MY SHOES</b>	-	-	1	1	1
<b>NÚMERO DE LOJAS PRÓPRIAS</b>	163	169	185	183	188
<b>AREZZO</b>	18	18	18	17	23
<b>SCHUTZ</b>	22	22	22	22	21
<b>ALEXANDRE BIRMAN</b>	10	11	12	12	11
<b>ANACAPRI</b>	2	2	2	2	2
<b>FIEVER</b>	2	2	2	-	-
<b>ALME</b>	2	2	2	2	2
<b>VANS</b>	16	16	18	18	20
<b>AR&amp;CO</b>	89	94	104	105	105
<b>CAROL BASSI</b>	2	2	5	4	3
<b>VICENZA</b>	-	-	-	1	1
<b>TOTAL DE LOJAS NO EXTERIOR</b>	11	11	11	11	12
<b>NÚMERO DE FRANQUIAS</b>	6	6	6	6	6
<b>NÚMERO DE LOJAS PRÓPRIAS<sup>4</sup></b>	5	5	5	5	6

(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 4 LOJAS DA MARCA SCHUTZ SENDO (I) NOVA YORK NA MADISON AVENUE, (II) MIAMI NO SHOPPING AVENTURA, (III) LOS ANGELES NA RUA BEVERLY DRIVE E NOVA YORK NO SOHO. 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	2T23	1T23	2T22
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>2.690.403</b>	<b>2.691.016</b>	<b>2.192.913</b>
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	73.466	83.603	81.682
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	608.572	699.465	633.565
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	781.486	743.011	613.690
ESTOQUES	864.459	842.526	651.730
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL A RECUPERAR	25.282	19.291	161.845
OUTROS IMPOSTOS A RECUPERAR	231.709	203.213	0
OUTROS CRÉDITOS	105.429	99.907	50.401
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>2.744.660</b>	<b>2.440.906</b>	<b>2.001.494</b>
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>285.974</b>	<b>297.353</b>	<b>319.559</b>
CONTAS A RECEBER	2.590	478	2.952
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	153.279	126.599	98.305
DEPÓSITOS JUDICIAIS	104.945	93.210	54.788
IMPOSTOS A RECUPERAR	15.432	66.001	148.494
OUTROS VALORES A RECEBER	9.728	11.065	15.020
<b>PROPRIEDADES PARA INVESTIMENTO</b>	<b>4.193</b>	<b>3.761</b>	<b>2.860</b>
IMOBILIZADO	850.095	769.765	492.475
INTANGÍVEL	1.523.662	1.370.027	1.186.600
INSTRUMENTOS FINANCEIROS - DERIVATIVOS	80.736	0	0
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>5.435.063</b>	<b>5.131.922</b>	<b>4.194.407</b>

PASSIVO	2T23	1T23	2T22
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>1.703.159</b>	<b>1.589.572</b>	<b>1.433.019</b>
<b>EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS</b>	<b>642.492</b>	<b>663.004</b>	<b>345.023</b>
ARRENDAMENTO	97.480	93.790	62.079
FORNECEDORES	483.389	571.535	566.002
OUTRAS OBRIGAÇÕES	479.798	261.243	459.915
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>926.218</b>	<b>800.389</b>	<b>268.927</b>
<b>EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS</b>	<b>385.533</b>	<b>397.089</b>	<b>10.263</b>
OUTRAS OBRIGAÇÕES	61.365	59.007	72.465
ARRENDAMENTO	394.957	339.922	180.107
OUTROS VALORES A PAGAR	2.801	2.720	3.405
IMPOSTOS DIFERIDOS	826	1.651	2.687
INSTRUMENTOS FINANCEIROS - DERIVATIVOS	80.736	0	0
<b>PATRIMONIO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	<b>2.783.100</b>	<b>2.716.661</b>	<b>2.492.432</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>1.738.229</b>	<b>1.671.716</b>	<b>1.645.467</b>
<b>RESERVA DE CAPITAL</b>	<b>168.410</b>	<b>174.295</b>	<b>163.046</b>
<b>RESERVAS DE LUCROS</b>	<b>720.201</b>	<b>814.396</b>	<b>541.478</b>
<b>AJUSTE DE AVALIAÇÃO PATRIMONIAL</b>	<b>-7.507</b>	<b>-6.887</b>	<b>-6.379</b>
<b>RESULTADO DO PERÍODO</b>	<b>163.767</b>	<b>63.141</b>	<b>148.820</b>
<b>TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.805.686</b>	<b>2.741.961</b>	<b>2.492.461</b>
<b>PARTICIPAÇÃO DE NÃO CONTROLADORES</b>	<b>22.586</b>	<b>25.300</b>	<b>29</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>5.435.063</b>	<b>5.131.922</b>	<b>4.194.407</b>

DRE	2T23	2T22	VAR.%
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	1.131.023	944.752	19,7%
<b>CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS</b>	(516.509)	(416.145)	24,1%
<b>LUCRO BRUTO</b>	614.514	528.607	16,3%
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS:</b>	(489.046)	(405.685)	20,5%
<b>COMERCIAIS</b>	(401.330)	(333.615)	20,3%
<b>ADMINISTRATIVAS E GERAIS</b>	(88.527)	(73.402)	20,6%
<b>OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS, LÍQUIDAS</b>	811	1.332	-39,1%
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>	125.468	122.922	2,1%
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	(43.674)	(6.655)	556,3%
<b>LUCRO ANTES DO IR E CS</b>	81.794	116.267	-29,6%
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	18.668	3.554	425,3%
<b>CORRENTE</b>	(8.835)	(11.137)	-20,7%
<b>DIFERIDO</b>	27.503	14.691	87,2%
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	100.462	119.821	-16,2%
<b>RESULTADO ATRIBUÍDO AOS:</b>			
<b>ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	100.626	120.450	-16,5%
<b>ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</b>	(164)	(629)	-73,9%
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	100.462	119.821	-16,2%

# FLUXO DE CAIXA - IFRS

DFC	2T23	2T22
<b>DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
LUCRO LÍQUIDO	100.462	119.821
<b>AJUSTES PARA CONCILIAR O RESULTADO ÀS DISPON. GERADAS PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS:</b>		
DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	54.480	34.813
RENDIMENTO DE APLICAÇÃO FINANCEIRA	(17.379)	(15.848)
ENCARGOS FINANCEIROS E VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE FINANCIAMENTOS	(19.720)	35.882
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(38.452)	(3.554)
OUTROS	66.536	3.618
<b>DECRÉSCIMO (ACRÉSCIMO) EM ATIVOS</b>		
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	(35.528)	29.331
ESTOQUES	13.389	(92.358)
IMPOSTOS A RECUPERAR	25.210	(18.935)
VARIAÇÃO DE OUTROS ATIVOS	(2.345)	26.914
DEPÓSITOS JUDICIAIS	(11.735)	699
<b>(DECRÉSCIMO) ACRÉSCIMO EM PASSIVOS</b>		
FORNECEDORES	(95.700)	(23.765)
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	15.671	14.299
OBRIGAÇÕES FISCAIS E SOCIAIS	22.129	(12.884)
VARIAÇÃO DE OUTROS PASSIVOS	4.094	(18.779)
PAGAMENTO DE IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(2.775)	(26.693)
PAGAMENTO DE JUROS SOBRE EMPRESTIMOS	(907)	(1.289)
<b>DISPONIBILIDADES LÍQUIDAS GERADAS PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>77.430</b>	<b>51.272</b>

# FLUXO DE CAIXA - IFRS

DFC	2T23	2T22
<b>DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
RESULTADO DA VENDA DE IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	-	-
AQUISIÇÕES DE IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	(74.524)	(56.004)
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	(653.262)	(889.780)
RESGATE DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS	757.686	861.866
AQUISIÇÃO DE CONTROLADA, LÍQUIDO DO CAIXA OBTIDO NA AQUISIÇÃO	(64.068)	-
AQUISIÇÃO DE COMBINAÇÃO DE NEGÓCIO	-	(2.400)
<b>CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>	<b>(34.168)</b>	<b>(86.318)</b>
<b>DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
CAPTAÇÕES DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	-	83.615
PAGAMENTOS DE EMPRÉSTIMOS	(18.490)	(46.962)
CONTRAPRESTAÇÃO DE ARRENDAMENTO	(33.744)	(18.533)
PAGAMENTO DE DIVIDENDOS E JCP	-	-
CRÉDITOS (DÉBITOS) COM SÓCIOS	-	-
RECURSOS PROVENIENTES DE EMISSÃO DE AÇÕES	-	-
GASTOS NA EMISSÃO DE AÇÕES	-	(3.977)
RECOMPRA DE AÇÕES	(3.024)	-
RECURSOS PROVENIENTES DO EXERCÍCIO DE OPÇÕES DE AÇÕES	-	-
<b>CAIXA LÍQUIDO USADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(55.258)</b>	<b>14.143</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES</b>	<b>(11.996)</b>	<b>(20.903)</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>		
EFEITO DA VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE O CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	1.859	(4.162)
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA - SALDO INICIAL	83.603	106.747
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA - SALDO FINAL	73.466	81.682
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES</b>	<b>(11.996)</b>	<b>(20.903)</b>

**CONTATOS:**

**DIRETOR FINANCEIRO E DE RI**  
RAFAEL SACHETE

**GERENTE DE RI**  
VICTORIA MACHADO

**ANALISTA DE RI**  
LARISSA CRISTOVÃO

**RI@AREZZO.COM.BR**  
**RI.AREZZOCO.COM.BR**

**AREZZO**  
**&CO**