

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL 4T23

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 | Reserva Go | **INK** | Reversa | simples RESERVA | **Baw**® | **TROC**

VISÃO GERAL

SEÇÃO 1

VISÃO GERAL DA COMPANHIA



R\$ 1,8 BI
RECEITA BRUTA 4T23



8,4 MIL
COLABORADORES (4T23)



R\$ 1,6 BI
SELL OUT DTC 4T23
(FRQ, LPs, E E-COMMERCE)



10,4 MILHÕES
DE PRODUTOS VENDIDOS (SAPATOS,
BOLSAS E ROUPAS) NO 4T23



R\$ 1,8 BI
DE RECEITAS DIGITAIS (LTM)



+ DE 249%
VALORIZAÇÃO DAS AÇÕES DESDE IPO (2011)



1.062 LOJAS
212 LOJAS PRÓPRIAS E 850
FRANQUIAS



R\$ 6,9 BILHÕES
VALOR DE MERCADO (20/03/2024)

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

20,5 MILHÕES DE PARES (1)

3 MILHÕES DE BOLSAS (1)

10 MILHÕES DE ROUPAS (1)

MAIS DE 8.900 PONTOS FÍSICOS DE VENDA (2)

-37% DE MARKET SHARE NAS CLASSES AB (3)

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

85% DA PRODUÇÃO OUTSOURCED NO 4T23 (4)

ROIC DE 27,4% NO 4T23

8.379 FUNCIONÁRIOS

CAGR DA RECEITA LÍQUIDA DE 21,% (2015 - 2023)

CRESCENTE ALAVANCAGEM OPERACIONAL

NOTAS:

(1) DATA BASE - 2023

(2) PONTOS FÍSICOS DE VENDA (LOJAS PRÓPRIAS, FRANQUIAS E MULTIMARCAS)

(3) ESTIMATIVAS DA COMPANHIA EM 2023. FONTES: EUROMONITOR MERCADO BRASIL, E GEOFUSION (CLASSE DE RENDA A/B), IEMI (SUBCATEGORIAS DE CALÇADOS)

(4) 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	2011-2023
FUNDAÇÃO E ESTRUTURAÇÃO	ERA INDUSTRIAL	ERA VAREJO	ERA CORPORATIVA	EMPRESA DE REFERÊNCIA NO SETOR
<ul style="list-style-type: none"> FUNDAÇÃO EM 1972 FOCO EM PRODUTO E MARCA PRIMEIRA LOJA 	<ul style="list-style-type: none"> MODELO INDUSTRIAL VERTICALIZADO LOCALIZADO EM MG 1,5 MILHÃO DE PARES POR ANO E 2.000 FUNCIONÁRIOS 	<ul style="list-style-type: none"> FOCO NO VAREJO P&D E PRODUÇÃO NO VALE DOS SINOS - RS EXPANSÃO DAS FRANQUIAS OPERAÇÃO COMERCIAL EM SP CONCEITO FAST FASHION 	<ul style="list-style-type: none"> MARCAS ESPECÍFICAS PARA CADA PÚBLICO ALVO EXPANSÃO DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO SUPPLY CHAIN EFICIENTE IPO: FEV/2011 	<ul style="list-style-type: none"> CONSOLIDAR A POSIÇÃO DE LÍDER DE MERCADO



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 BIRMAN
ALEXANDRE

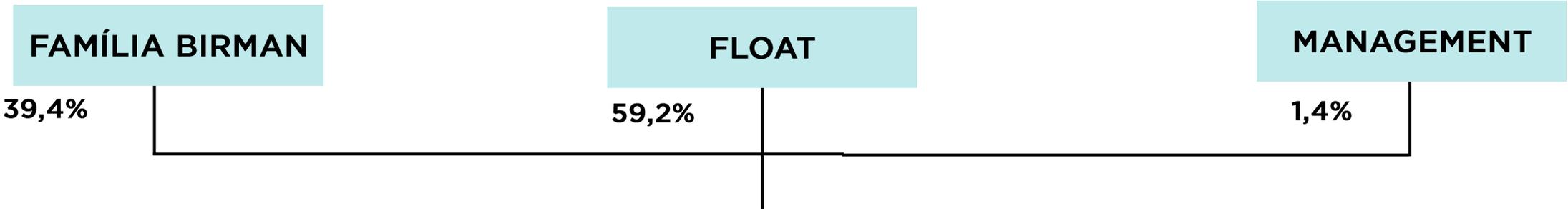
EXPANSÃO INTERNACIONAL
2012
SCHUTZ BIRMAN
ALEXANDRE

LANÇAMENTO DA MARCA
2018
ALME

LICENCIAMENTO E M&A

2019 VANS "OFF THE WALL"	2020 Reserva TROC
2021 Baw ® CAROL BASSI	2023 Vicenza) PARIS TEXAS

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



NOTAS:
1 - O CAPITAL SOCIAL DA COMPANHIA É COMPOSTO POR 110.989.206 AÇÕES ORDINÁRIAS, NOMINATIVAS, ESCRITURAIS E SEM VALOR NOMINAL
2 - POSIÇÃO EM 29/12/2023

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
#24	#421	#3.054	#38
16%	45%	15%	1%

RECEITA BRUTA E-COMMERCE (2023)
R\$ 341 MM

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 280,50 / PAR

RECEITA BRUTA (2023)
R\$ 1,5 BI

 **6,2 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	EUA
#20	#61	#1.425	#2
14%	14%	31%	24%

RECEITA BRUTA WEB (2023)
R\$ 209 MM

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 403,00 / PAR

RECEITA BRUTA (2023)
R\$ 1,1 BI



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
#118	#89	#2.302
45%	7%	11%

RECEITA BRUTA WEB (2023)
R\$ 472,8 MM

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 294,00 / PEÇA

RECEITA BRUTA (2023)
R\$ 1,5 BI

 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
#2	#252	#2.012
3%	48%	32%

RECEITA BRUTA WEB (2023)
R\$ 78 MM

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 162,35 / PAR

RECEITA BRUTA (2023)
R\$ 448 MM



1,8 MILHÃO DE SEGUIDORES





ALEXANDRE
BIRMAN

— 2009 —

DESIGN
EXCLUSIVIDADE
IDENTIDADE
SEDUÇÃO

20 - 45 ANOS

LOJAS POR CANAL E
PART. % DA RECEITA BRUTA

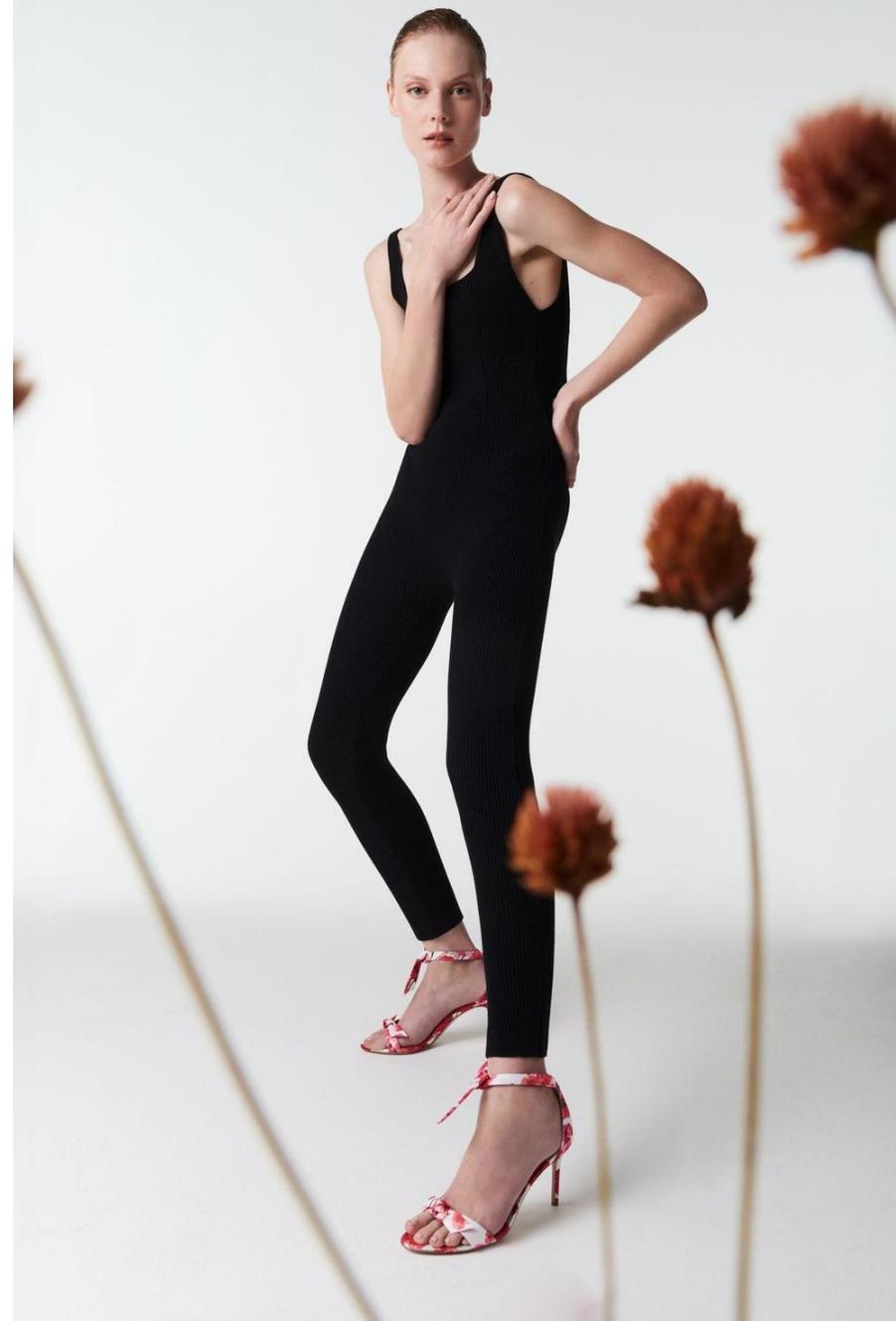
LP'S	MM'S	EUA
#13	#40	#2
71%	7%	30%

RECEITA BRUTA WEB (2023)
R\$ 30 MM

PREÇO NO PONTO DE VENDA
R\$ 1.781,90 / PAR

RECEITA BRUTA (2023)
R\$ 231 MM

 **472 MIL SEGUIDORES**



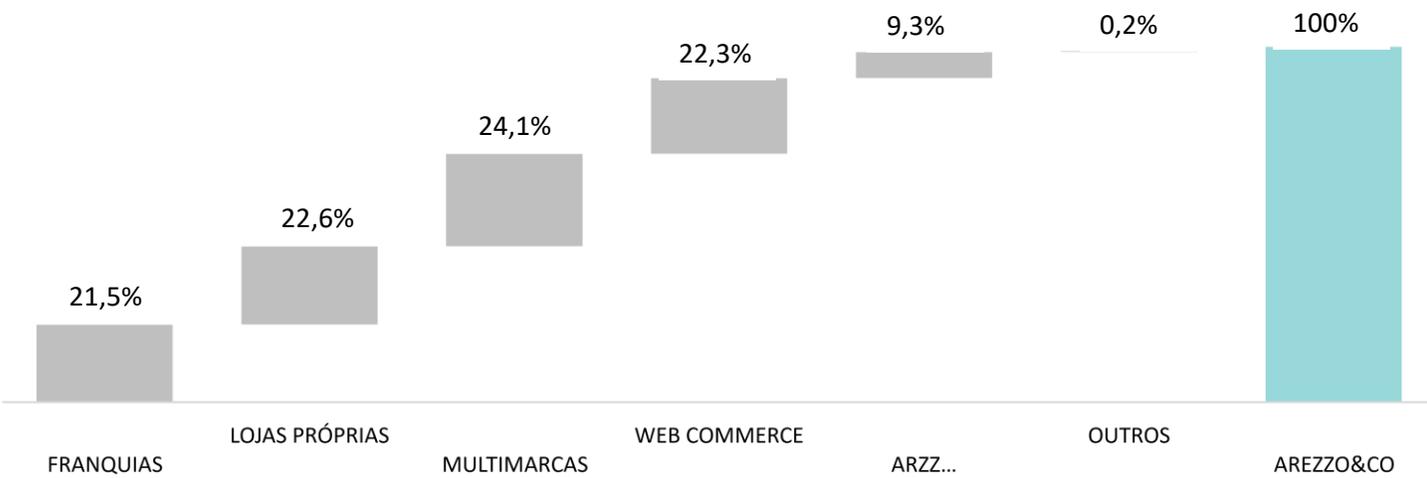
MÚLTIPLOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

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

844 FRANQUIAS EM MAIS DE 270 CIDADES + 208 LOJAS PRÓPRIAS NO BRASIL + 7.878 CLIENTES MULTIMARCAS¹ EM MAIS DE 1.850 CIDADES

DISTRIBUIÇÃO ABRANGENTE EM TODO BRASIL

COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA



1. SEM OVERLAP ENTRE AS MARCAS (INCLUINDO AR&CO)

	FRANQUIAS	LOJAS PRÓPRIAS	MULTIMARCAS
AREZZO	421	24	3.054
SCHUTZ	61	20	1.425
ANACAPRI	252	2	2.012
ALEXANDRE BIRMAN	-	13	40
ALME	1	2	56
VANS "OFF THE WALL"	20	21	1.850
AR&CO	89	118	2.302
CAROL BASSI	-	7	-

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

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



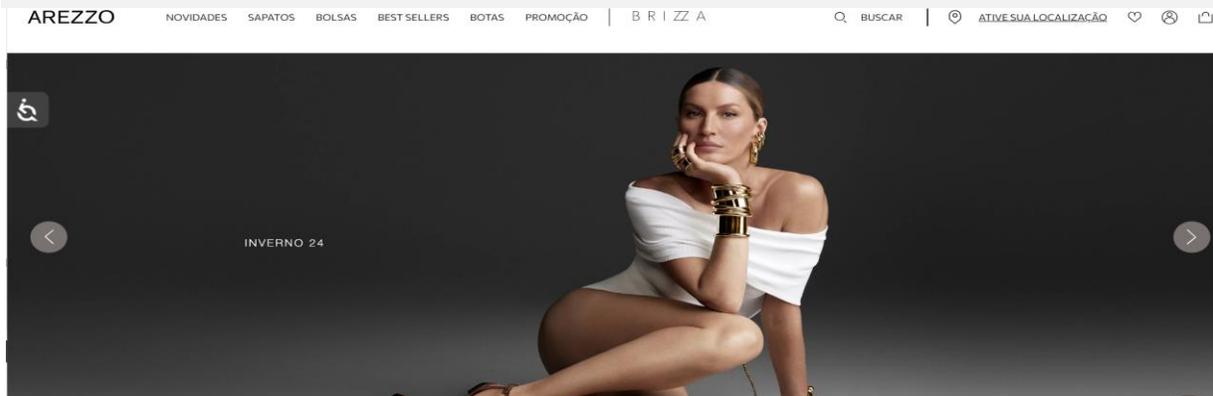
MAIS DE 19 MILHÕES DE FOLLOWERS NO INSTAGRAM

FORTE EXPERIÊNCIA DE MARCA



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

COMUNICAÇÃO DIGITAL



CONTEÚDO DIRECIONADO DE FORMA **PERSONALIZADA**

PR

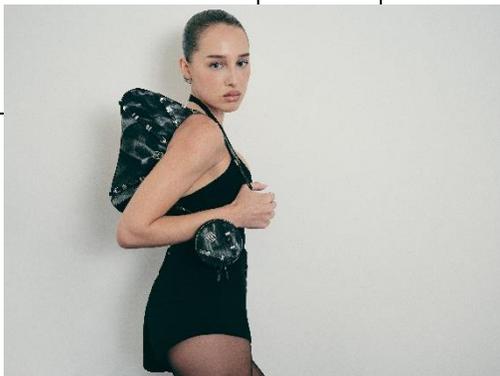


RELACIONAMENTO COM CELEBRIDADES E **FORTE PRESENÇA NA IMPRENSA**

COMUNICAÇÃO E MARKETING

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

CAMPANHAS



ESTAÇÃO ANACAPRI 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 PROPORCIONAM 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 +
ETIQUETAGEM:
150.000 PEÇAS/
DIA

**OUTSOURCING: 85% DA PRODUÇÃO É OUTSOURCED E
15% 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

ROADSHOW 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 OFERECE A FLEXIBILIDADE NECESSÁRIA PARA POSSIBILITAR QUE TODAS AS EQUIPES ACESSEM O CONTEÚDO DE ACORDO COM SUAS PROGRAMAÇÕES E NECESSIDADES INDIVIDUAIS



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

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

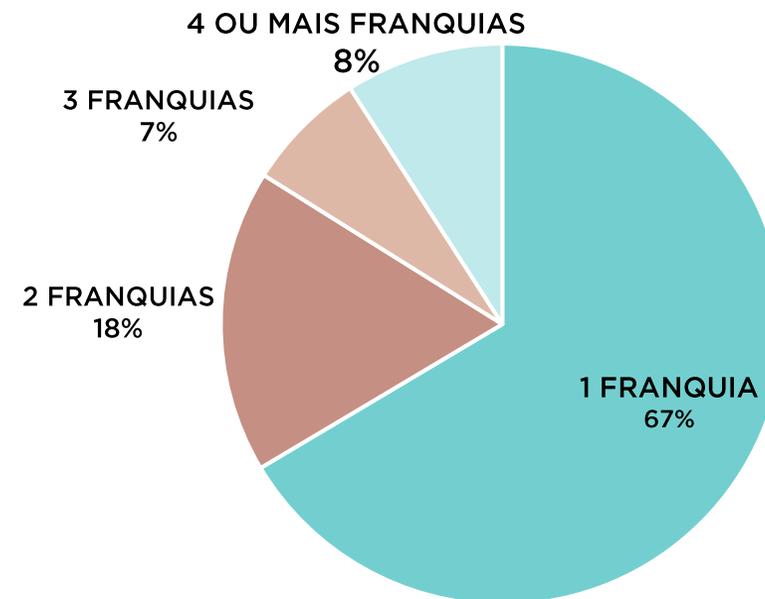
RECOMENDAÇÃO
DE GRADE IDEAL
DE COMPRA DE
ACORDO COM A
LOJA

OMNI

PRATELEIRA
INFINITA

CONCENTRAÇÃO DAS FRANQUIAS POR OPERADOR

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



MULTIMARCAS - AUMENTO DE CAPILARIDADE

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

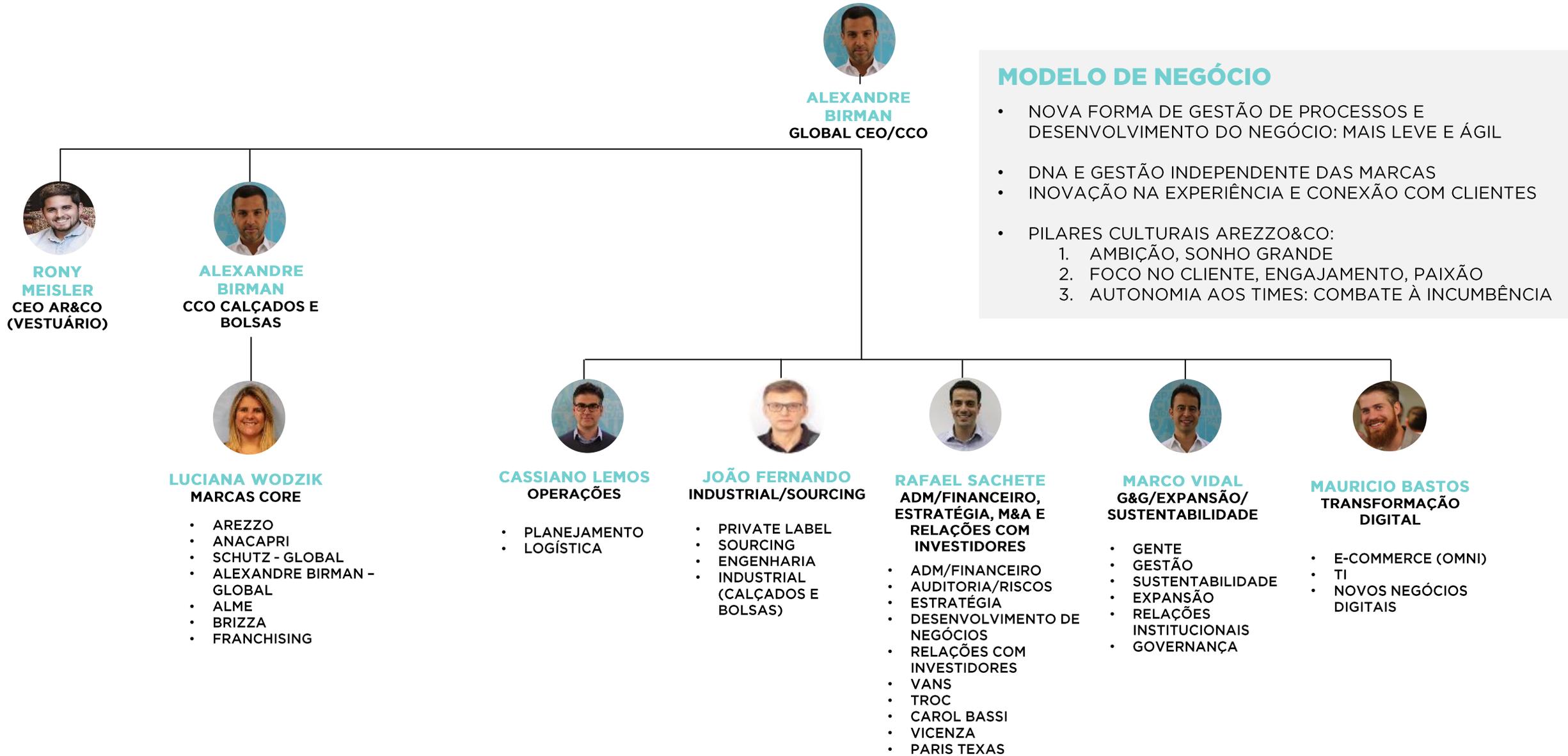
- PRESENÇA EM MAIS DE 1.700 CIDADES
- RÁPIDA EXPANSÃO COM BAIXO INVESTIMENTO E RISCO
- FOCO PRINCIPAL: SHARE OF WALLET, ATRAVÉS DA VENDA DE MAIS MARCAS NO MESMO PONTO DE VENDAS E AUMENTO DE BOLSAS NO MIX.
- IMPORTANTE CANAL DE VENDAS PARA CIDADES MENORES E DE INTERIOR.
- OTIMIZAÇÃO DO TIME DE VENDAS: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

RECEITA BRUTA¹ E NÚMERO DE LOJAS MULTIMARCAS

(R\$ MILHÕES)



1. CONSIDERA APENAS O CANAL MULTIMARCAS NO MERCADO INTERNO



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**

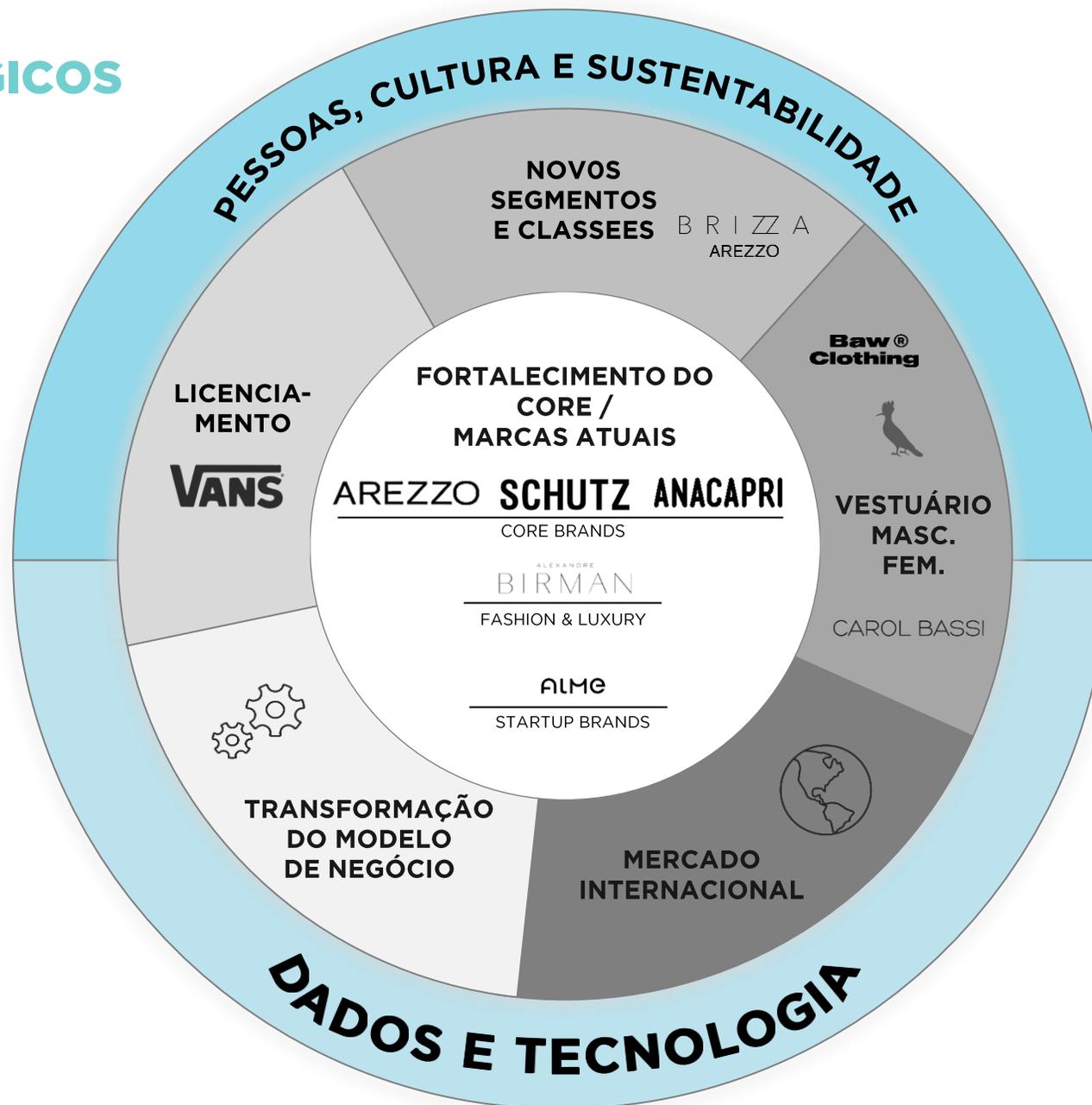
- PERSONALIDADE DA MODA NACIONAL COM DESIGN INSPIRADO NA BRASILEIRIDADE;
- FUNDADOR DO GRUPO TF DE MODAS COM AS MARCAS TRITON, FORUM E TUFI DUEK;

ESTRATÉGIA E DIGITALIZAÇÃO

SEÇÃO 3

ESTRATÉGIA

PILARES ESTRATÉGICOS

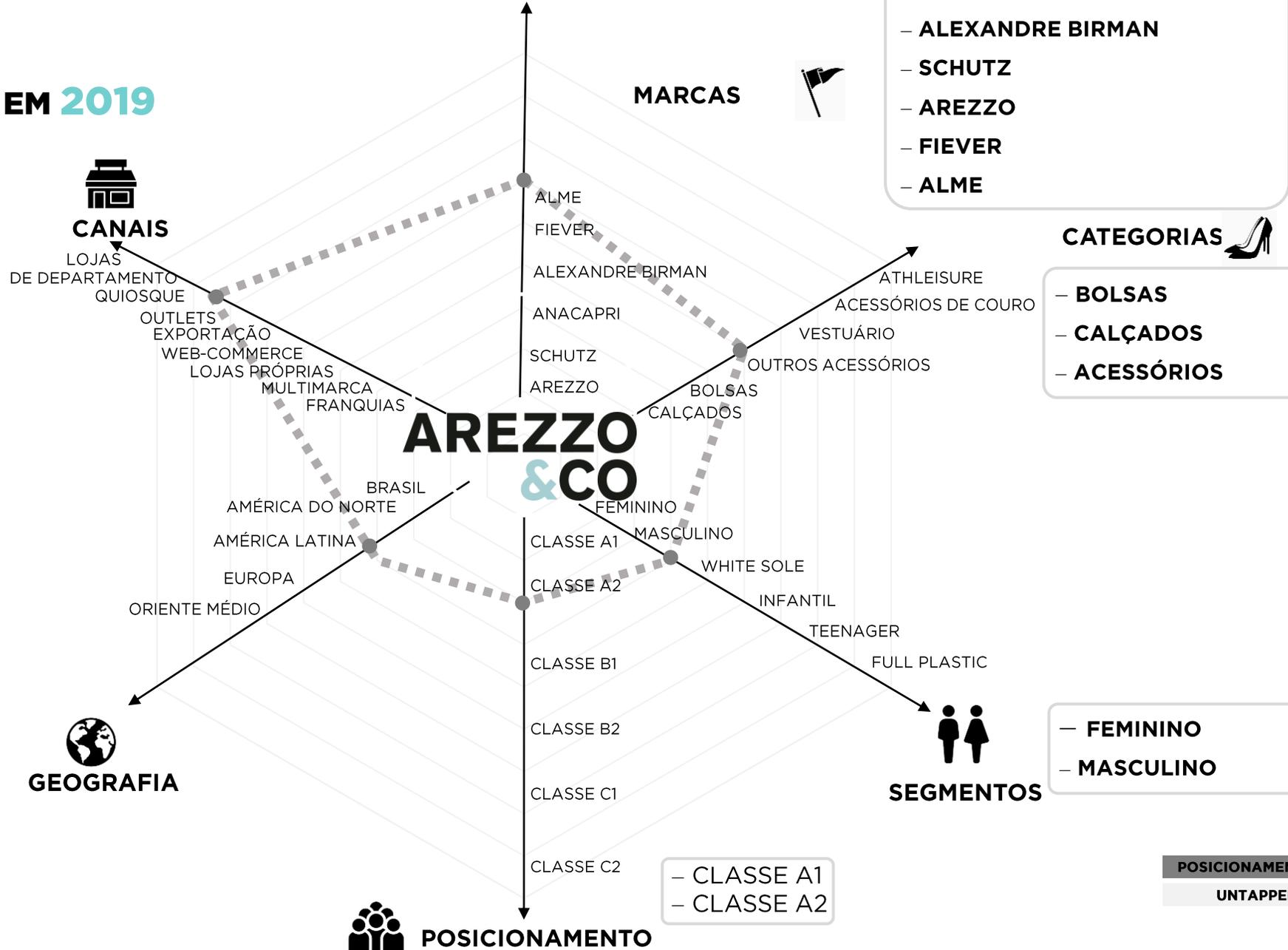


ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

POSICIONAMENTO EM 2019

- LOJAS PRÓPRIAS
- MULTIMARCAS
- FRANQUIAS
- E-COMMERCE
- EXPORTAÇÃO
- OUTLET

- BRASIL
- AMÉRICA LATINA
- AMÉRICA DO NORTE



ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

POSICIONAMENTO EM 2023

- LOJAS PRÓPRIAS
- MULTIMARCAS
- FRANQUIAS
- E-COMMERCE
- EXPORTAÇÃO
- OUTLET



CANAIS

- LOJAS DE DEPARTAMENTO
- QUIOSQUE
- OUTLETS
- WEB-COMMERCE
- EXPORTAÇÃO
- LOJAS PRÓPRIAS
- MULTIMARCA
- FRANQUIAS

MARCAS



- OUTRAS MARCAS / LICENCIAMENTO CAROL BASSI
- TROC
- BAW
- RESERVA
- VANS
- ALME
- ALEXANDRE BIRMAN
- ANACAPRI
- SCHUTZ
- AREZZO

- ANACAPRI
- ALEXANDRE BIRMAN
- SCHUTZ
- AREZZO
- ALME
- VANS
- RESERVA
- BAW
- TROC
- CAROL BASSI
- VICENZA
- PARIS TEXAS

+7

CATEGORIAS



- BOLSAS
- CALÇADOS
- ACESSÓRIO
- VESTUÁRIO

+1

AREZZO & CO

- BRASIL
- AMÉRICA LATINA
- AMÉRICA DO NORTE
- EUROPA

+1



GEOGRAFIA

- BRASIL
- AMÉRICA DO NORTE
- AMÉRICA LATINA
- EUROPA
- ORIENTE MÉDIO

- FEMININO
- MASCULINO

- CLASSE A1
- CLASSE A2
- CLASSE B1
- CLASSE B2
- CLASSE C1
- CLASSE C2

- WHITE SOLE
- INFANTIL
- TEENAGER
- FULL PLASTIC



SEGMENTOS

- FEMININO
- MASCULINO
- WHITE SOLE
- INFANTIL

+2

- CLASSE A1
- CLASSE A2
- CLASSE B1

+1



POSICIONAMENTO

POSICIONAMENTO 19
POSICIONAMENTO 23
UNTAPPED

PLATAFORMA OMNICALIDADE

AREZZO
&CO

RETIRE NA LOJA

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

Retire &
Entrega

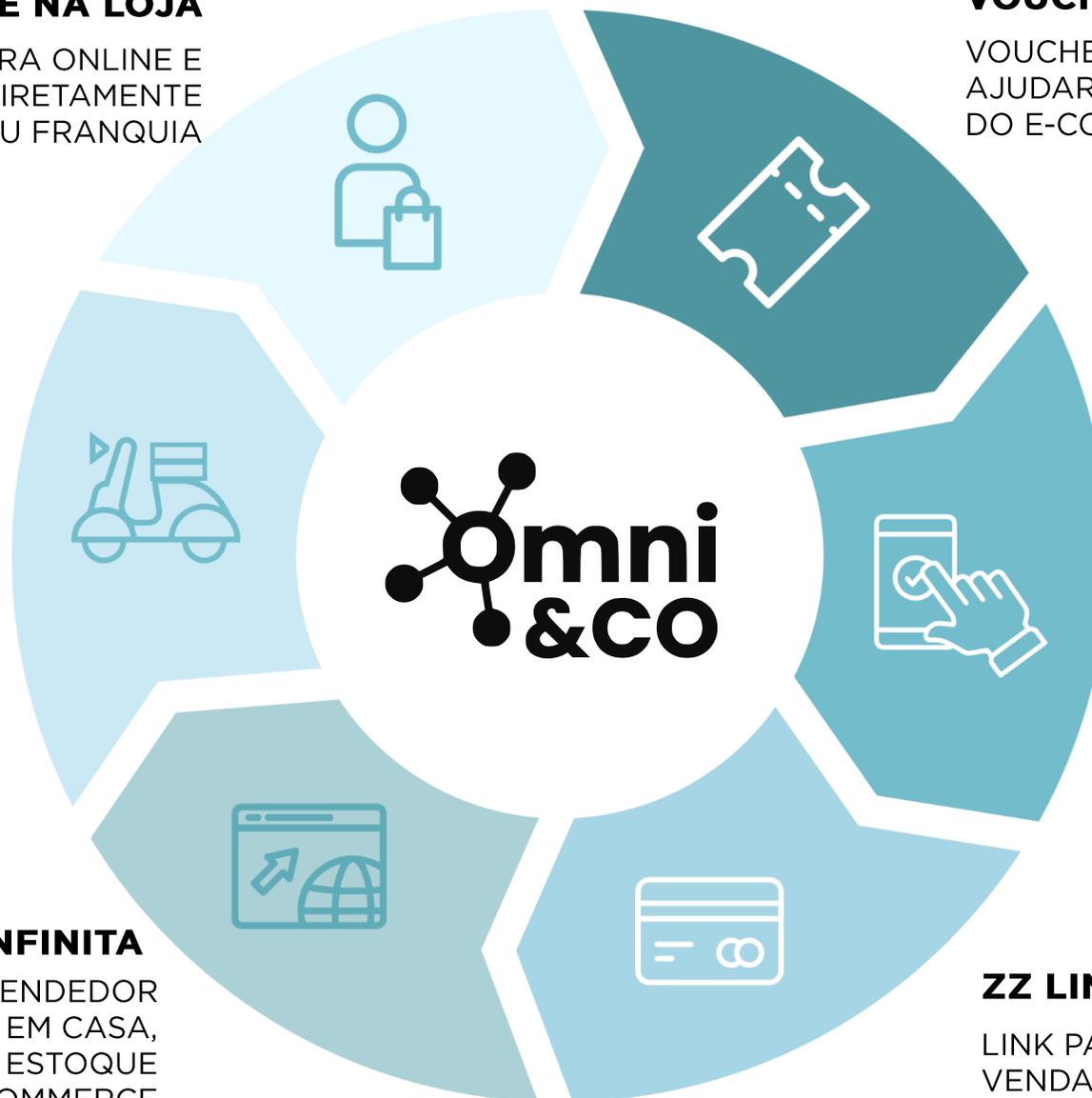
ENTREGUE PELA LOJA

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 ALAVANCAR 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 E-COMMERCE

zzlink

DESTAQUES

OMNISCANALIDADE

VENDAS WEB COMMERCE

RECEITA 4T23: **R\$452MM** (+29,1% VS 4T22)

RECEITA 2023: **R\$1,4BI** (+24,7% VS 2022)

TRÁFEGO TOTAL: **97MM** (+9,2% VS O 4T22)

RECEITA TOTAL DOS APPS: **R\$131MM** (+29,7% VS O 4T22)

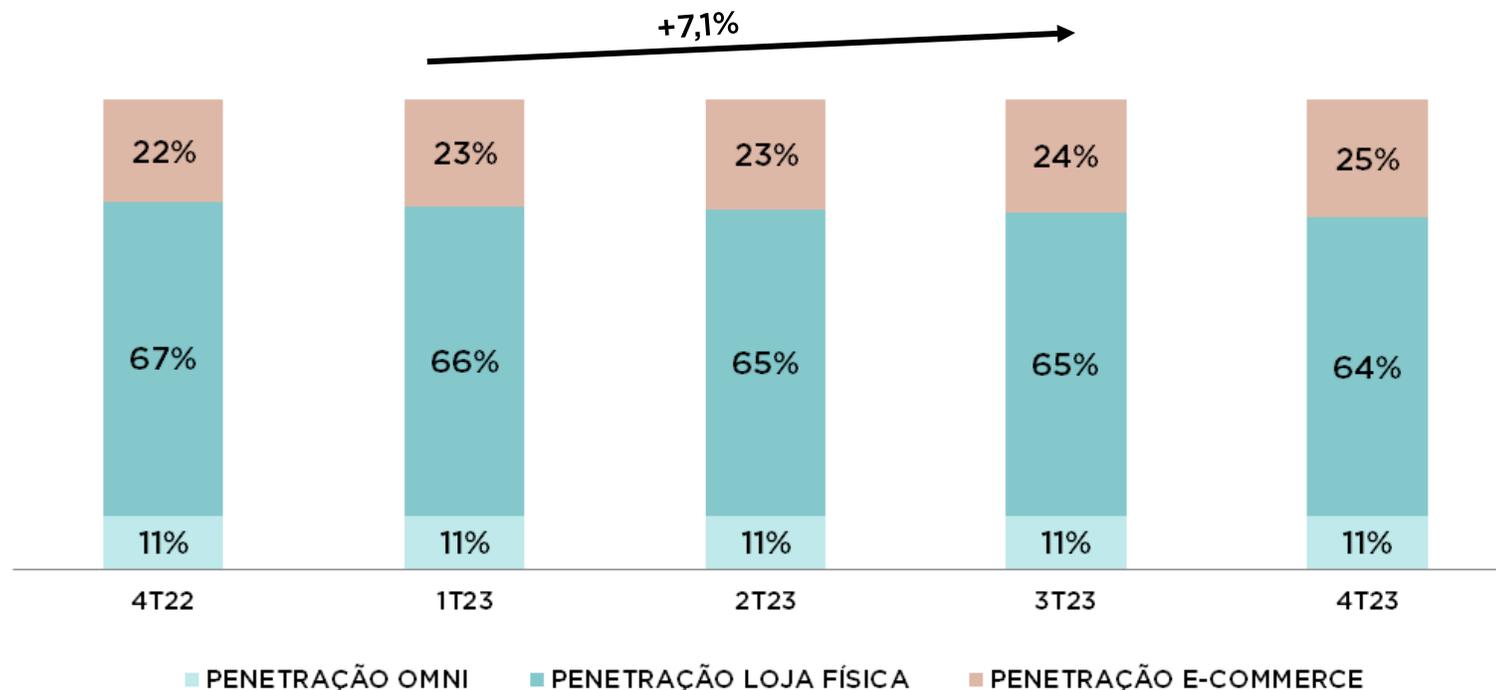
PARTICIPAÇÃO TOTAL DOS APPS NA RECEITA: **28,9%**

TICKETS DO WEB COMMERCE: **+32,6%** VS O 4T22



CLIENTES

VOLUME DE CLIENTES NA BASE ATIVA: **5,6MM**



- **11%** DOS CLIENTES SÃO OMNICHANNEL (COMPRAM NO FÍSICO E NO ONLINE)
- **7,6%** DA BASE ATIVA FOI REPRESENTADA POR NOVOS CLIENTES, **18,8%** POR CLIENTES RETIDOS E **7,7%** POR CLIENTES REATIVADOS
- **36,3%** DOS CLIENTES DA AREZZO&CO COMPRAM NO CANAL ONLINE
- **+7,3%** DE CRESCIMENTO DE CLIENTES OMNI (VS 4T22) E AUMENTO DE RECEITA DE **+23%** NAS VENDAS DESTES

OPERAÇÃO INTERNACIONAL

SEÇÃO 4

TIMELINE OPERAÇÃO USA

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 USA

LEADTIME COMO NOSSA MAIOR VANTAGEM COMPETITIVA

MODELO BRASILEIRO: 3 A 4 SEMANAS DE REABASTECIMENTO DE PRODUTO



OPERAÇÃO EUROPA

PARIS TEXAS

- ✓ MARCA **ITALIANA** COM PRESENÇA EM **+50 PAÍSES**
- ✓ FORTALECIMENTO DO PORTFÓLIO INTERNACIONAL DE **CALÇADOS DE LUXO** JUNTO COM A MARCA ALEXANDRE BIRMAN
- ✓ OPORTUNIDADE DE **EXPANSÃO DA MARCA NO MERCADO AMERICANO** ONDE A MARCA AINDA POSSUI BAIXA PENETRAÇÃO EM RELAÇÃO AO SEU BRAND AWARENESS
- ✓ ACELERAÇÃO DO PROCESSO DE **INTERNACIONALIZAÇÃO DAS MARCAS AREZZO&CO NO MERCADO EUROPEU**



PENETRAÇÃO DAS MARCAS ATUAIS, M&A E JV



TAM¹: US\$ 3,2BI

FONTE: EUROMONITOR

(1) FOOTWEAR FEMININO.

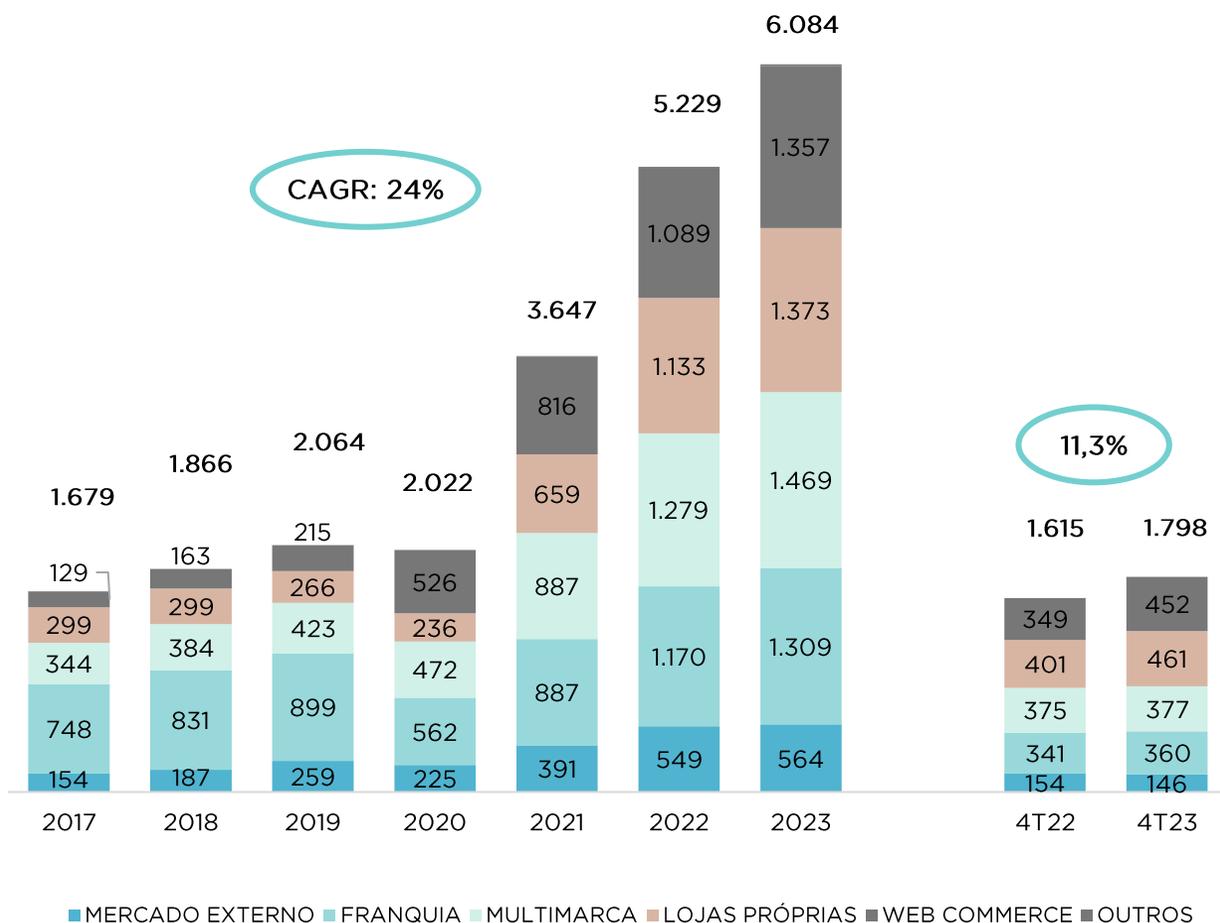
(2) CONSIDERANDO: FRANÇA, ALEMANHA, ITÁLIA, HOLANDA, ESPANHA E REINO UNIDO

DESTAQUES FINANCEIROS

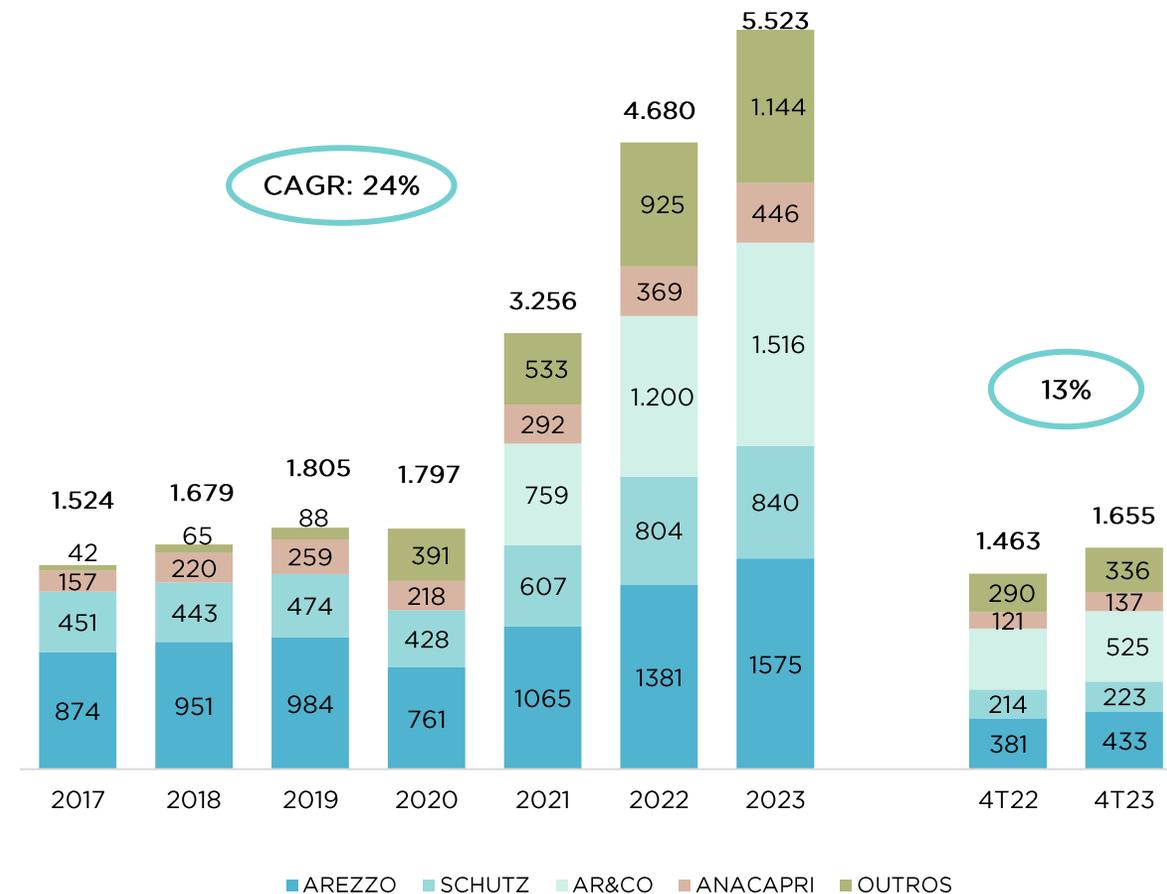
SEÇÃO 5

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

**RECEITA BRUTA POR CANAL
MERCADO INTERNO E EXTERNO (R\$ MILHÕES)¹**



**RECEITA BRUTA POR MARCA
MERCADO INTERNO (R\$ MILHÕES)²**



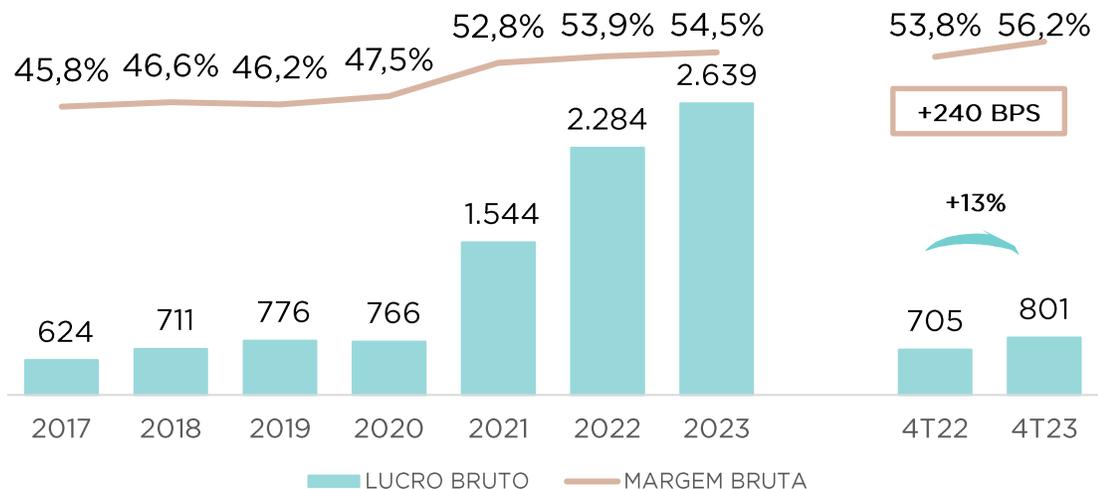
¹OUTROS: INCLUI RECEITAS DAS MARCAS QUE NÃO SÃO ESPECÍFICAS DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO.

²OUTROS: INCLUI AS MARCAS RESERVA, A. BIRMAN, FIEVER, ALME E VANS APENAS NO MERCADO INTERNO E OUTRAS RECEITAS NÃO ESPECÍFICAS DAS MARCAS.

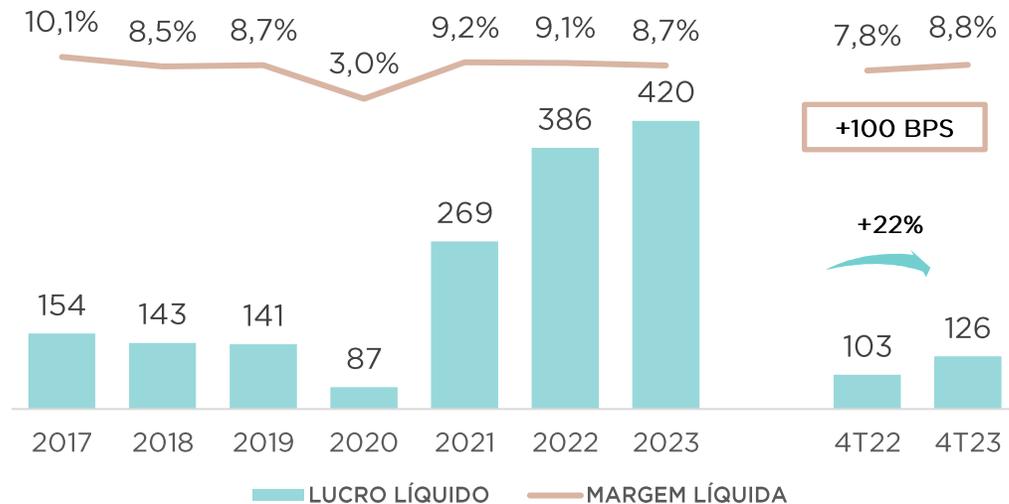
DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

* RESULTADOS AJUSTADOS (EXCLUEM EFEITOS NÃO RECORRENTES).

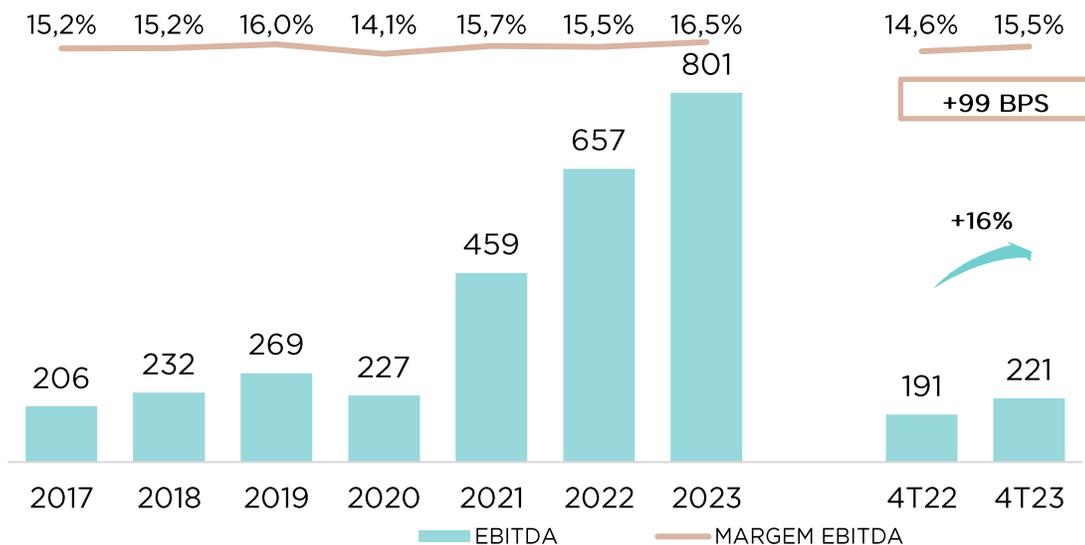
EVOLUÇÃO LUCRO BRUTO (R\$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (%)



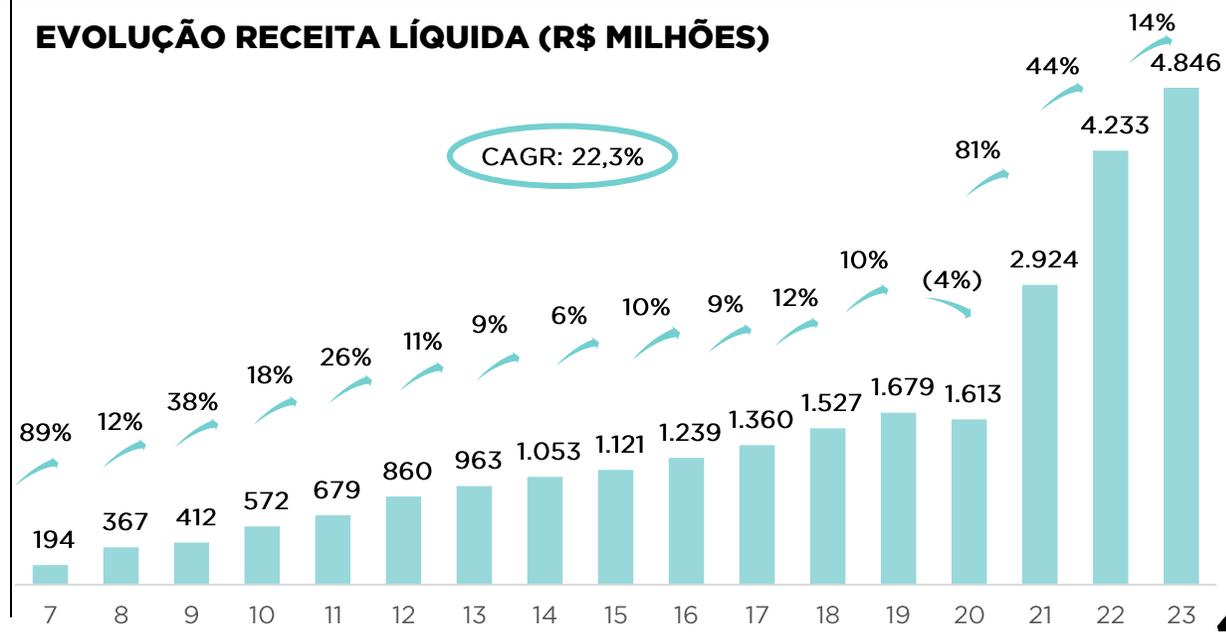
EVOLUÇÃO LUCRO LÍQUIDO (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA (%)



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 (4T23)

R\$750MM

A AREZZO&CO REFORÇOU
SUA POSIÇÃO DE CAIXA

DÍVIDA LÍQUIDA/
EBITDA (4T23)

0,4x

A COMPANHIA CONTINUA
COM UM BALANÇO FORTE

ROIC
(4T23)

27,4%

CRESCIMENTO DO NOPAT E
MELHORIA DO
CAPITAL DE GIRO

DIVIDEND
PAYOUT (2023)

100%

DISTRIBUIÇÃO DE
DIVIDENDOS DE FORMA
CONSISTENTE

OPERATING CASH
FLOW YIELD (LTM)¹

5,8%

A AREZZO&CO GEROU
R\$ 413MM EM FLUXO DE
CAIXA OPERACIONAL (LTM)

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

ENDIVIDAMENTO

Posição de Caixa e Endividamento	4T23	3T23	4T22
Caixa e Equivalentes de Caixa	749.714	643.566	476.434
Dívida total	1.081.124	1.092.501	401.873
Curto prazo	882.205	1.087.400	392.254
% dívida total	81,6%	99,5%	97,6%
Longo prazo	198.919	5.101	9.619
% dívida total	18,4%	0,5%	2,4%
Dívida Líquida	331.410	448.935	(74.561)
Dívida Líquida/EBITDA	0,4x	0,6x	-0,1x

INDICADORES OPERACIONAIS

Resumo de Resultados	4T23	4T22	Δ (%) 23 x 22
Número de pares vendidos ('000)*	6.177	6.548	-5,7%
Part. (%)	59,4%	64,8%	-5,4 p.p
Número de bolsas vendidas ('000)	878	798	10,0%
Part. (%)	8,4%	7,9%	0,5 p.p
Número de peças de roupas vendidas ('000)¹	3.352	2.755	21,7%
Part. (%)	32,2%	27,3%	4,9 p.p
Número de funcionários	8.379	7.450	12,5%
Número de lojas³	1.062	1.013	49
Próprias	212	190	22
Franquias	850	823	27
Outsourcing Calçados & Bolsas (% da produção total)⁴	85,3%	84,1%	1,2 p.p
Insourcing Calçados & Bolsas (% da produção total)⁴	14,7%	15,9%	-1,2 p.p
Outsourcing Vestuário (% da produção total)	100,0%	100,0%	0,0 p.p
SSS² sell-in (franquias)	-4,8%	-2,2%	-2,6 p.p
SSS² sell-out (lojas próprias + E-commerce + franquias)	13,8%	12,0%	1,8 p.p

(1) CONSIDERA PEÇAS DE ROUPAS VENDIDAS PELAS MARCAS VANS, AR&CO, SCHUTZ E CAROL BASSI.

(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.

(3) INCLUI LOJAS NO EXTERIOR

(4) NÚMEROS DO 4T22 REVISADOS E AJUSTADOS.

CAPEX

Sumário de investimentos	4T23	4T22	Δ 23 x 22 (%)	2023	2022	Δ 23 x 22 (%)
CAPEX total	61.967	72.607	(14,7%)	235.201	233.143	0,9%
Lojas - expansão e reformas	25.658	28.097	(8,7%)	86.348	93.373	(7,5%)
Corporativo	28.970	38.290	(24,3%)	122.666	117.434	4,5%
Outros	7.339	6.220	18,0%	26.187	22.336	17,2%

APÊNDICE

SEÇÃO 6

PRINCIPAIS INDICADORES DE DESEMPENHO

Principais Indicadores Financeiros	4T23	4T23 Recorrente	4T22 Recorrente	Δ (%) 23 x 22
Receita Bruta	1.801.249	1.801.249	1.617.670	11,3%
Receita Líquida	1.424.631	1.424.631	1.311.413	8,6%
CMV	(627.634)	(624.071)	(606.428)	2,9%
Depreciação e amortização - Custo	(1.324)	(1.324)	(1.225)	8,0%
Lucro bruto	796.997	800.560	704.985	13,6%
<i>Margem bruta</i>	55,9%	56,2%	53,8%	2,4 p.p
SG&A	(643.709)	(640.280)	(571.986)	11,9%
<i>% Receita</i>	(45,2%)	(44,9%)	(43,6%)	(1,3 p.p)
Despesas comerciais	(487.704)	(474.008)	(423.504)	11,9%
Lojas próprias e E-Commerce	(244.203)	(242.953)	(183.696)	32,3%
Venda, logística e suprimentos	(243.501)	(231.055)	(239.808)	(3,6%)
Despesas gerais e administrativas	(106.210)	(103.169)	(93.244)	10,6%
Outras (despesas) e receitas	10.030	(3.278)	1.414	331,8%
Depreciação e amortização - Despesa	(59.825)	(59.825)	(56.653)	5,6%
EBITDA	214.437	221.428	190.877	16,0%
<i>Margem EBITDA</i>	15,1%	15,5%	14,6%	0,9 p.p
Resultado Financeiro	(51.465)	(51.465)	(37.716)	36,5%
Lucro líquido	121.168	125.782	102.702	22,5%
<i>Margem líquida</i>	8,5%	8,8%	7,8%	1,0 p.p

HISTÓRICO DE LOJAS

Histórico de lojas	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	Δ 4T23 x 3T23
Área de venda^{1,3} - Total (m²)	69.607	69.204	69.458	69.860	73.960	4.101
Área de venda - franquias (m²)	49.660	49.470	48.848	49.306	50.847	3,13%
Área de venda - lojas próprias² (m²)	19.946	19.734	20.610	20.554	23.113	12,45%
Total de lojas no Brasil	1.002	994	993	993	1.052	59
Arezzo	457	447	444	439	443	4
Schutz	84	83	81	81	81	0
Anacapri	228	231	232	235	254	19
Fiever	2	0	0	0	0	0
Alme	2	2	2	2	3	1
Vans	32	33	36	37	41	4
Brizza	0	0	0	0	2	2
AR&CO	179	180	182	184	207	23
My Shoes	1	1	1	-	-	-
Alexandre Birman	12	12	11	11	13	2
Carol Bassi	5	4	3	4	7	3
Vicenza	-	1	1	0	1	1
Total de lojas no Exterior	11	11	12	12	10	-2
Número de franquias	6	6	6	6	6	0
Número de lojas próprias⁴	5	5	6	6	4	-2

(1) INCLUI METRAGENS DAS LOJAS NO EXTERIOR

(2) INCLUI VINTE LOJAS DO TIPO OUTLETS CUJA ÁREA TOTAL É DE 3.6535 m²

(3) INCLUI METRAGENS DE LOJAS AMPLIADAS

(4) INCLUI 2 LOJAS DA MARCA SCHUTZ SENDO (I) MIAMI NO SHOPPING AVENTURA, (II) 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. TOTAL DE LOJAS NO BRASIL INCLUI FRANQUIAS E LOJAS PRÓPRIAS.

BALANÇO PATRIMONIAL - IFRS

Ativo	4T23	3T23	4T22
Ativo circulante	2.915.054	2.683.764	2.383.445
Caixa e equivalentes de caixa	73.316	60.699	28.826
Aplicações financeiras	676.398	582.867	447.608
Contas a receber de clientes	1.125.449	921.776	867.582
Estoques	828.557	866.759	772.060
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	17.910	4.975	13.678
Outros impostos a recuperar	111.728	145.003	187.534
Outros créditos	81.696	101.685	66.157
Ativo não circulante	3.060.850	2.950.654	2.275.819
Realizável a longo Prazo	525.612	463.884	317.664
Contas a receber	3.238	2.684	330
Imposto de renda e contribuição social diferidos	193.081	181.704	119.270
Depósitos judiciais	137.793	118.432	81.108
Impostos a recuperar	183.695	152.294	102.550
Outros valores a receber	7.805	8.770	14.406
Propriedades para Investimento	4.192	4.192	3.162
Imobilizado	890.929	835.209	691.581
Intangível	1.561.906	1.569.898	1.263.412
Instrumentos financeiros - derivativos	78.211	77.471	0
Total do ativo	5.975.904	5.634.418	4.659.264

Passivo	4T23	3T23	4T22
Passivo circulante	2.292.283	2.173.156	1.635.359
Empréstimos e financiamentos	882.205	1.087.400	392.254
Arrendamento	107.671	101.619	89.648
Fornecedores	834.464	569.095	671.662
Outras obrigações	467.943	415.042	481.795
Passivo não circulante	754.522	551.944	369.312
Empréstimos e financiamentos	198.919	5.101	9.619
Outras obrigações	69.878	59.490	68.917
Arrendamento	407.514	401.929	284.889
Outros valores a pagar	0	6.688	2.466
Impostos Diferidos	0	1.265	3.421
Instrumentos financeiros - derivativos	78.211	77.471	0
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	2.909.553	2.891.405	2.653.792
Capital social	1.738.229	1.738.229	1.671.716
Reserva de capital	183.853	164.490	176.140
Reservas de lucros	999.599	720.201	814.396
Ajuste de avaliação patrimonial	-12.128	-9.145	-8.460
Resultado do período	0	277.630	0
Total do patrimônio líquido	2.929.099	2.909.318	2.654.593
Participação de não controladores	19.546	17.913	801
Total do passivo e patrimônio líquido	5.975.904	5.634.418	4.659.264

DRE	4T23	4T22	Var.%	2023	2022	Var.%
Receita operacional líquida	1.424.631	1.311.413	8,6%	4.846.768	4.233.726	14,5%
Custo dos produtos vendidos	(627.634)	(606.428)	3,5%	(2.217.707)	(1.950.092)	13,7%
Lucro bruto	796.997	704.985	13,1%	2.629.061	2.283.634	15,1%
Receitas (despesas) operacionais:	(643.710)	(566.105)	13,7%	(2.070.277)	(1.733.505)	19,4%
Comerciais	(536.626)	(472.497)	13,6%	(1.713.632)	(1.489.371)	15,1%
Administrativas e gerais	(117.113)	(104.172)	12,4%	(395.572)	(330.240)	19,8%
Outras receitas operacionais, líquidas	10.029	10.564	-5,1%	38.927	86.106	-54,8%
Lucro antes do resultado financeiro	153.287	138.880	10,4%	558.784	550.129	1,6%
Resultado Financeiro	(51.465)	(37.716)	36,5%	(182.843)	(77.258)	136,7%
Lucro antes do IR e CS	101.822	101.164	0,7%	375.941	472.871	-20,5%
Imposto de renda e contribuição social	19.346	5.419	257,0%	22.732	(50.333)	-145,2%
Corrente	6.704	(16.391)	-140,9%	(54.500)	(81.398)	-33,0%
Diferido	12.642	21.810	-42,0%	77.232	31.065	148,6%
Lucro líquido do período	121.168	106.583	13,7%	398.673	422.538	-5,6%
Resultado atribuído aos:						
Acionistas controladores	121.770	107.012	13,8%	399.400	424.709	-6,0%
Acionistas não controladores	(602)	(429)	40%	(727)	(2.171)	-67%
Lucro líquido do período	121.168	106.583	13,7%	398.673	422.538	-5,6%

FLUXO DE CAIXA - IFRS

DFC	4T23	4T22	2023	2022
Das atividades operacionais				
Lucro líquido	121.168	106.583	398.673	422.538
Ajustes para conciliar o resultado às dispon. geradas pelas atividades operacionais:				
Depreciações e amortizações	63.481	59.765	222.944	166.030
Rendimento de aplicação financeira	(14.252)	(13.070)	(59.201)	(54.439)
Encargos financeiros e variação cambial sobre financiamentos	(16.052)	(9.166)	6.136	4.605
Imposto de renda e contribuição social	(19.346)	(5.419)	(22.732)	50.333
Outros	(6.312)	36.833	62.690	60.869
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Contas a receber de clientes	(203.964)	(142.213)	(235.857)	(58.699)
Estoques	28.633	(13.275)	(29.144)	(310.601)
Impostos a recuperar	13.374	13.948	51.117	(19.662)
Variação de outros ativos	34.923	11.533	3.973	(4.600)
Depósitos judiciais	(19.361)	(16.166)	(56.685)	(26.262)
(Decréscimo) acréscimo em passivos				
Fornecedores	265.369	34.152	135.914	90.296
Obrigações trabalhistas	27.852	(12.502)	(19.796)	(33.000)
Obrigações fiscais e sociais	51.337	12.869	43.113	(29.198)
Variação de outros passivos	9.855	37.585	(1.397)	(20.923)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(27.837)	(9.364)	(58.926)	(80.169)
Pagamento de juros sobre empréstimos	(11.679)	(9.290)	(28.230)	(18.867)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	297.189	82.803	412.592	138.251

FLUXO DE CAIXA - IFRS

DFC	4T23	4T22	2023	2022
Das atividades de investimento				
Resultado da venda de imobilizado e intangível	-	-	-	-
Aquisições de imobilizado e intangível	(61.967)	(72.607)	(235.201)	(233.143)
Aplicações financeiras	(749.701)	(1.087.026)	(3.843.876)	(4.080.007)
Resgate de aplicações financeiras	666.390	1.119.759	3.659.954	3.895.637
Aquisição de controlada, líquido do caixa obtido na aquisição	(244)	(600)	(194.866)	(89.735)
Aquisição de combinação de negócio	-	-	-	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(145.522)	(40.474)	(613.989)	(507.248)
Das atividades de financiamento				
Captações de empréstimos e financiamentos	206.365	26.621	968.219	214.941
Pagamentos de empréstimos	(190.010)	(17.773)	(273.847)	(336.067)
Contraprestação de arrendamento	(41.771)	(48.078)	(143.892)	(105.422)
Pagamento de dividendos e JCP	(112.047)	(50.000)	(296.302)	(179.683)
Créditos (débitos) com sócios	-	-	-	-
Recursos Provenientes de emissão de ações	-	-	-	833.794
Gastos na emissão de ações	-	39	-	(40.760)
Recompra de ações	(2.033)	-	(11.248)	(26.057)
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	-	-	-	1.680
Caixa líquido usado nas atividades de financiamento	(139.496)	(89.191)	242.930	362.426
Aumento (redução) das disponibilidades	12.171	(46.863)	41.533	(6.572)
Disponibilidades				
Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	-	-	-	-
Efeito Da Variação Cambial Sobre O Caixa E Equivalentes De Caixa	445	756	2.957	1.648
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	60.699	74.933	28.826	33.750
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	73.316	28.826	73.316	28.826
Aumento (redução) das disponibilidades	12.172	(46.863)	41.533	(6.572)

CONTATOS:

CFO

RAFAEL SACHETE

DIRETORA DE ESTRATÉGIA, M&A E RI

BIANCA FAIM

GERENTE DE RI

MARIANA GUIMARÃES

ANALISTA DE RI

ANA BEATRIZ AURELIANO

RI@AREZZO.COM.BR

RI.AREZZOCO.COM.BR

AREZZO
&CO