

RESTOQUE SA



1T2018

LE LIS BLANC  
INDIVIDUAL

DUDALINA  
BOBO

JOHN & JOHN  
rosa chá

NOIR, LE LIS  
BASE JEANS

São Paulo, Brasil, 07 de maio de 2018 - A Restoque Comércio e Confecções de Roupas S.A. ("Companhia") (LLIS3), maior empresa do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, apresenta seus resultados do primeiro trimestre de 2018 (1T18) de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). As comparações se referem ao primeiro trimestre de 2017 (1T17) ou conforme indicado.

**EBITDA R\$ 76,0 milhões (+18,4%), Lucro Líquido R\$ 20,4 milhões (+R\$ 30,6 milhões)**

**Same Store Sales +7,4%, Produtividade do Varejo +9,0%**

**Lucro Bruto R\$ 191,9 milhões (+14,0%) com Margem Bruta de 64,1% (+7,5 p.p.)**

**Teleconferência  
de Resultados**

Data: 8 de maio de 2018  
(terça-feira)

Horário: 11h30  
(horário de Brasília)

Telefone de conexão:  
+55 11 2188-0155

Telefone para replay:  
+55 11 2188-0400  
(Código: Restoque)

Conferência em  
Português com tradução  
simultânea em inglês

Telefone de conexão:  
+55 11 2188-0155

Telefone para replay:  
+55 11 2188-0400  
(Código: Restoque)

CEO:  
Livinston Bauermeister

DRI:  
Rafael de Camargo

**Relações com  
Investidores**

Tel.: +55 (11) 2149-2599

[www.restoque.com.br](http://www.restoque.com.br)

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

- Sexto trimestre consecutivo de crescimento em vendas em mesmas lojas (*same store sales* ou *SSS*), que subiram 7,4%, com um ganho de 9,0% em vendas por metro quadrado.
- EBITDA de R\$76,0 milhões (+18,4%) com margem de 25,4% (+3,8 p.p.).
- Lucro Líquido de R\$ 20,4 milhões, em comparação a prejuízo de R\$ 10,3 milhões em 2017, marcando início de uma nova fase de lucratividade da Companhia.
- Crescimento de Lucro Bruto de 14,0%, atingindo R\$ 191,9 milhões e uma margem de 64,1% (+7,5 p.p.), em função de menor volume de descontos praticados ao longo do trimestre, de ganho de produtividade do varejo, de redução de custos em função da revisão do parque industrial e centros de distribuição realizados ao longo de 2017, de redução de -25,6% na base de lojas de *outlets* em relação a dezembro 2017 e -3,3% de vendas nesse canal em comparação ao 1T17.
- Crescimento de receita no varejo de 3,2%, com ganho de rentabilidade da rede de lojas (+9,0% em vendas/m<sup>2</sup>) com redução de 24 lojas em relação ao final do 1T17.
- Maior volume de vendas a preço cheio, com redução de 46,5% no volume de vendas com descontos.
- Redução de 40,2% em despesas financeiras líquidas.
- Lucro Líquido ajustado pela amortização do ágio (denominado de maneira simplificada como *cash earnings* ao longo deste documento) atingiu R\$ 24,7 milhões, com 8,3% de margem líquida.

(R\$ milhares)	1T17	1T18	Var % 1T18 /1T17
<b>Faturamento bruto (excluindo devoluções)</b>	<b>393.387</b>	<b>387.924</b>	<b>-1,4%</b>
Le Lis Blanc	164.203	165.441	0,8%
Bo.Bô	32.302	23.616	-26,9%
John John	67.110	70.813	5,5%
Rosa Chá	13.930	7.278	-47,8%
Dudalina	85.861	96.925	12,9%
Individual	25.508	19.533	-23,4%
Base	4.473	4.318	-3,5%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>297.182</b>	<b>299.327</b>	<b>0,7%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>168.327</b>	<b>191.897</b>	<b>14,0%</b>
Margem Bruta	56,6%	64,1%	7,5 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>64.153</b>	<b>75.962</b>	<b>18,4%</b>
Margem EBITDA	21,6%	25,4%	3,8 p.p.
<b>Lucro líquido</b>	<b>(10.259)</b>	<b>20.373</b>	<b>n.a.</b>
% da Receita Líquida	-3,5%	6,8%	10,3 p.p.
<b>Lucro Líquido Ajustado pela amortização do ágio</b>	<b>(10.259)</b>	<b>24.731</b>	<b>n.a.</b>
% da Receita Líquida	-3,5%	8,3%	11,7 p.p.

## **Destaques do Período**

A Companhia continuou, neste trimestre, a colher os frutos da estratégia focada no ganho de rentabilidade e aumento de eficiência do negócio.

### **Ganho de Produtividade**

Concluímos o 1T18 com 41 lojas a menos (-12,5%) em relação ao início do 1T17 e atingimos um ganho de 9% em produtividade do canal de varejo e SSS de 7,4%, sexto trimestre consecutivo de crescimento de produtividade do varejo e de SSS crescente.

Focamos na redução de nossa base de lojas (i) em lugares em que havia alta intersecção de clientes com outras lojas nossas e focamos na manutenção do consumo destes clientes em nossas lojas remanescentes e (ii) em lojas em que o custo de ocupação ou a rentabilidade em geral das lojas não faziam sentido.

Além disso, estamos renovando o visual de lojas existentes (exemplo: renovação da Le Lis Blanc do Shopping Leblon finalizada em março/2018) e alocando lojas para pontos de melhor fluxo (exemplos: fechamento da loja de rua no Bairro do Paraíso, em São Paulo, e abertura no Shopping Paulista e fechamento da loja de rua no Bairro de Santana, em São Paulo, e abertura no Shopping Center Norte). Continuamos evoluindo na gestão de nossas lojas com base em nossa tecnologia de gestão em tempo real LiveRetail, que tem ganhado abrangência, profundidade e tem sido fundamental para a manutenção de um novo patamar de eficiência em nosso varejo.

### **Aumento do Volume de Vendas com Preço Cheio**

Desde o início de 2017, temos focado em vender mais a preço cheio. Além de melhora de nossa margem bruta, essa estratégia faz parte de nosso cuidado com o posicionamento diferenciado de nossas marcas e de nossa estratégia de longo prazo de foco na alta percepção de valor de nossos produtos. Neste 1T18, o volume total de vendas com descontos foi 46,5% menor que no 1T17. Houve menor quantidade de eventos de remarcação, menor volume de vendas durante o período de liquidação, redução de 25,6% no número de lojas de outlet, menos volume de vendas de produtos de coleções anteriores e redução de vendas online de produtos com desconto.

### **Rebalanceamento de Despesas**

Consolidamos um novo patamar de despesas administrativas, tendo iniciado o 1T18 com um quadro 45,8% menor que no início do 1T17. A gestão da Companhia passou a estar integralmente localizada na sede em São Paulo, sendo que a sede administrativa da Dudalina em Blumenau foi desativada e o imóvel colocado à venda. Também houve aumento de eficiência em vários outros itens dentro deste grupo de despesas. Ao mesmo tempo, aumentamos nosso investimento em marketing, em equipe de vendas, em comissões e em vários outros itens relacionados à melhoria da experiência de compras de nossos clientes.

### **Ganho de Eficiência Operacional**

Estamos também começando a colher os frutos de uma série de medidas que implementamos durante 2017 em busca de aumento de eficiência operacional. Redução do número de fábricas, transferência da operação logística de Blumenau para Goiás, em conjunto com uma de nossas plantas, e redução de despesas indiretas de fabricação. Nesse 1T18 implementamos uma série de investimentos em melhoria de produtividade em nossa operação de Goiás.

### **Capital Circulante**

Tivemos uma perda de R\$ 189,1 milhões em capital circulante neste 1T18, derivada principalmente da combinação de um aumento de estoques e da queda de contas a pagar (-31,0% no prazo médio de recebimento).

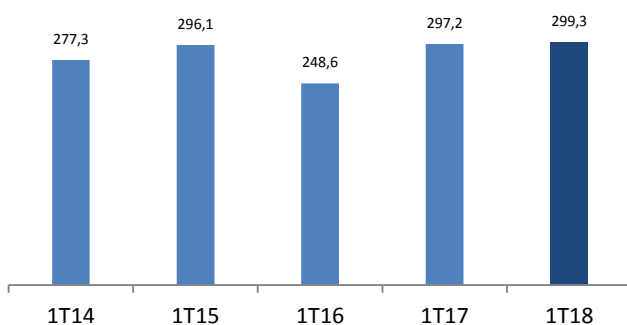
O aumento do nível de nosso estoque, que sazonalmente acontece no primeiro trimestre, foi este ano potencializado em função de (i) nível de eficiência de nossa operação logística em Goiás, que embora esteja evoluindo ainda não atingiu o nível equivalente ao da operação anterior em Blumenau, (ii) antecipação de parte do recebimento de produtos importados e de matérias-primas. O nível de estoque deverá apresentar melhora gradual nos próximos trimestres e esperamos que ao final deste ano deveremos ter um nível igual ou menor ao do final de 2017. Além disso, tivemos uma redução de prazo médio com nossos fornecedores em função de aumento proporcional da importação, que tem um componente tributário pago à vista, e de algumas mudanças em nossa base de fornecedores. Também nesse caso, deveremos ter uma melhora gradual ao longo dos próximos trimestres chegando ao final de 2018 com prazo médio estável em relação a 2017.

Como fruto dessa estratégia, iniciada há cerca de 2 anos, obtivemos uma importante melhora no nosso lucro bruto (+14,0%), na margem bruta, que atingiu 64,1% (+7,5 p.p.) e o EBITDA cresceu 18,4% no 1T18 contra o 1T17, atingindo R\$ 76 milhões.

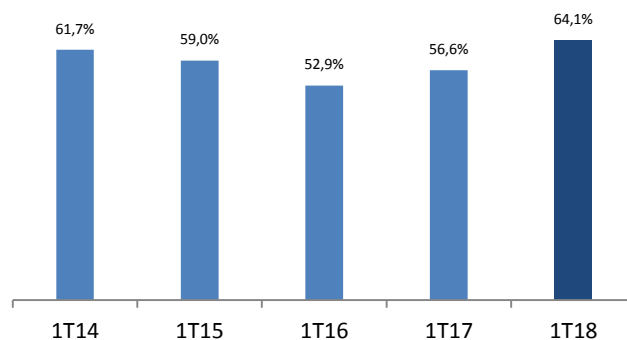
Além disso, iniciamos uma nova fase de lucratividade da Companhia, com lucro de R\$ 20,4 e margem líquida de 6,8%. Considerando o aproveitamento da amortização de ágio, atingimos *cash earnings* de R\$ 24,7 milhões com margem de 8,3%.

Seguem abaixo alguns indicadores do primeiro trimestre em sua série histórica:

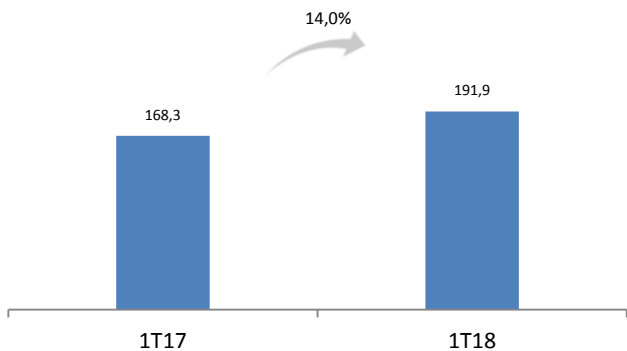
**Gráfico 1: Receita líquida (R\$ MM)**



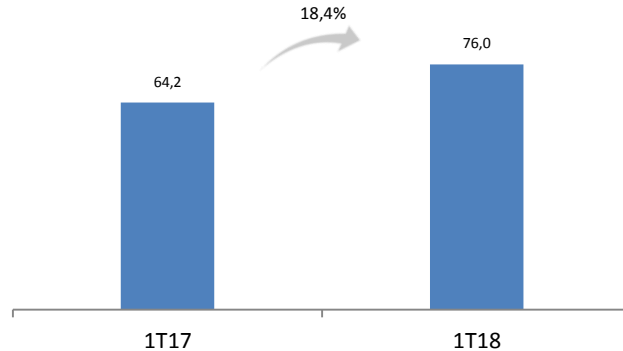
**Gráfico 2: Comparativo 1T (Margem bruta)**



**Gráfico 3: Comparativo Lucro Bruto (R\$ mm)**



**Gráfico 4: Comparativo EBITDA (R\$ mm)**



Por fim, o índice de Dívida Líquida / EBITDA ajustado dos últimos doze meses foi de 2,23x. Mantendo seu foco em geração de caixa e redução do endividamento líquido, a Companhia mantém sua meta de encerrar o ano de 2018 com índice Dívida Líquida / EBITDA abaixo de 1,5 vezes.

**Resumo Operacional**

A tabela abaixo apresenta os principais indicadores operacionais da Companhia:

<b>Companhia Combinada</b>	<b>1T17</b>	<b>1T18</b>	<b>Var % 1T18 /1T17</b>
Total de Lojas Próprias	307	283	-7,8%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	55.775	51.883	-7,0%
Área média de vendas (m²)	55.702	52.067	-6,5%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	3.034	3.305	9,0%
Ticket médio	527	561	6,6%
SSS	17,8%	7,4%	n.a
<b>Le Lis Blanc <sup>(1)</sup></b>			
Total de Lojas Próprias	105	97	-7,6%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	34.677	31.950	-7,9%
Área média de vendas (m²)	34.677	32.099	-7,4%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	2.745	2.866	4,4%
Ticket médio	639	724	13,3%
SSS	19,7%	-0,2%	n.a
<b>Dudalina S.A</b>			
Número Total de Lojas Próprias	79	76	-3,8%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	5.206	5.290	1,6%
Área média de vendas (m²)	5.262	5.351	1,7%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	5.414	7.333	35,4%
Ticket médio	412	392	-5,1%
SSS	36,7%	50,1%	n.a
<b>Bo.Bô</b>			
Número Total de Lojas Próprias	40	34	-15,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	3.107	2.718	-12,5%
Área média de vendas (m²)	3.176	2.738	-13,8%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	5.245	4.155	-20,8%
Ticket médio	1.326	1.508	13,7%
SSS	8,1%	-27,5%	n.a
<b>John John</b>			
Número Total de Lojas Próprias	55	56	1,8%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	9.595	9.542	-0,6%
Área média de vendas (m²)	10.299	9.513	-7,6%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	2.266	2.676	18,1%
Ticket médio	329	373	13,5%
SSS	18,0%	12,2%	n.a
<b>Rosa Chá</b>			
Número Total de Lojas Próprias	28	20	-28,6%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	3.191	2.383	-25,3%
Área média de vendas (m²)	3.384	2.366	-30,1%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	1.390	1.700	22,3%
Ticket médio	255	1.385	442,9%
SSS	-35,4%	21,1%	n.a

(1) A apresentação de informações operacionais da Companhia combinada incorpora a marca Noir, Le Lis.

## Lojas e Área de Vendas

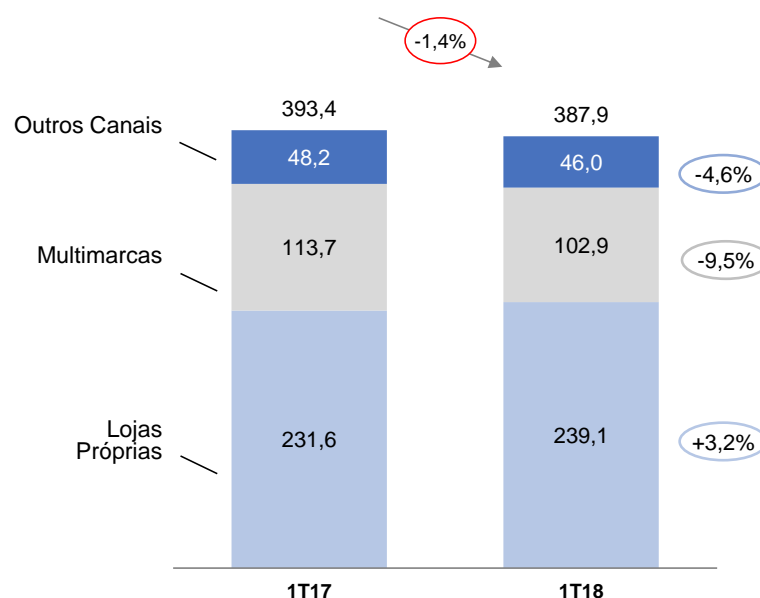
A Companhia passou de uma base de 307 lojas ao final do 1T17 para 283 ao final do 1T18, seguindo seu plano de conferir maior eficiência ao varejo, com foco em maior produtividade da base existente de lojas, no ganho de rentabilidade e na geração de caixa. A implementação desse plano resultou em aumento de 9,0% da produtividade por m<sup>2</sup> da Companhia no 1T18 em relação ao 1T17.

Ao final do 1T18, a área de vendas média por loja própria era de 184,0m<sup>2</sup>, sendo 330,9m<sup>2</sup> a área média das lojas da marca Le Lis Blanc, 70,4m<sup>2</sup> a área média das lojas Dudalina, 80,5m<sup>2</sup> a área média das lojas Bo.Bô, 169,9m<sup>2</sup> a área média das lojas John John e 118,3m<sup>2</sup> a área média das lojas Rosa Chá.

## Faturamento bruto (excluindo devoluções)

O faturamento bruto no 1T18 totalizou R\$ 387,9 milhões, com queda 1,4% em relação ao 1T17.

**Gráfico 5: Faturamento bruto por canal (R\$ mm)**



### Lojas próprias

O 1T18 atingiu um resultado consistente de vendas em mesmas lojas, com uma melhora de *same store sales* (SSS) de 7,4%, dando continuidade à trajetória de recuperação demonstrada em trimestres anteriores.

A John John registrou nesse trimestre o sexto período consecutivo de crescimento de venda em mesmas lojas, atingindo um SSS de +12,2%. Também registramos crescimento para as marcas Rosa Chá (+21,1%), resultado das ações de retorno de seu posicionamento como marca diferenciada e de alto valor, e Dudalina (+50,1%). O desempenho de Dudalina ocorreu sobre uma base de 1T17 que já havia crescido 36,7%, e foi em parte impactado por mudanças de calendário em relação ao ano anterior.

Vale mencionar que o faturamento bruto da marca Rosa Chá está abaixo do ano anterior devido à redução no número de lojas, que passou de 28 lojas no 1T17 para 20 neste trimestre.

A Le Lis Blanc, maior marca da Companhia, registrou uma variação de -0,2% em SSS, com um menor volume de vendas remarcadas, e a Bo.Bô registrou uma queda de -27,5% em SSS, também impactada por um menor volume de vendas promocionais, mas também por reestruturações dos times das áreas comercial e estilo.

## Lojas multimarcas

O canal de vendas de atacado para lojas multimarcas apresentou no trimestre um faturamento de R\$ 102,9 milhões, 9,5% abaixo do 1T17.

Consistente com o resultado de trimestres anteriores, a John John registrou no 1T18 um crescimento no canal atacado de 22,7% em comparação com 1T17.

A performance deste canal foi afetada pela menor eficiência de nossa operação em Goiás em relação a operação logística no 1T17, que ainda estava em Blumenau, local em que a Dudalina operou por muitos anos. Nossa operação de Goiás vem ganhando eficiência e uma série de investimentos foi implementada ao longo do 1T18. Desta forma, a performance desse canal foi afetada pela menor eficiência em faturamento para nossos clientes de atacado e não pela performance de vendas.

## Outros canais

*E-commerce:*

No 1T18 a Companhia registrou R\$ 9,0 milhões em vendas de *e-commerce* (-4,0%), representando cerca de 2,3% da receita da Companhia.

*Outlets*

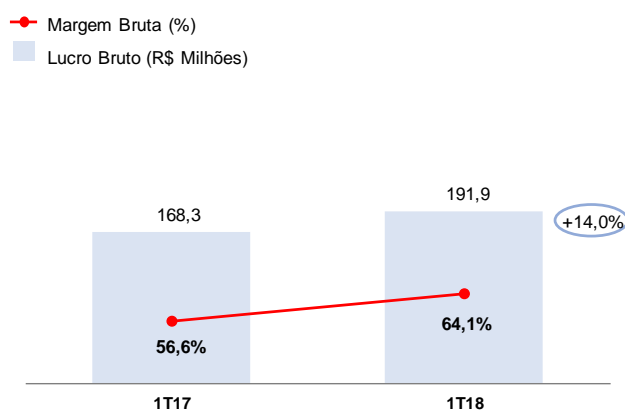
Englobando a rede de lojas de *Outlet* que operam com a bandeira “Estoque”, este canal apresentou uma redução de vendas de 3,3% no 1T18, alinhada com a estratégia da Companhia de vender menos mercadoria com desconto. Esta variação está em linha com a recuperação de margens apresentada pela Companhia e a estratégia de redução de estoques de coleções passadas adotada em 2017. Foram fechadas, ao longo do 1T18, 25,6% das lojas deste canal como fruto da estratégia da Companhia de menor abrangência deste canal.

## Lucro Bruto

No 1T18 o lucro bruto foi de R\$ 191,9 milhões (+14,0%), representando uma margem bruta de 64,1% (+7,5 p.p.) especialmente devido:

1. Aumento da participação de vendas a preço cheio (queda de 46,5% no volume de desconto praticados), com um melhor desempenho das liquidações de início de ano;
2. À estratégia de aceleração da redução de estoques de coleções passadas adotada em 2017, adequando o volume de mercadoria em canais de desconto ao ciclo de vendas do varejo e diminuindo a pressão por vendas no canal.
3. Simplificação da estrutura logística em 2017, reduzindo os centros de distribuição de três para dois. Em São Paulo, foi reduzida pela metade a área do centro de distribuição, em função da redução de estoques de coleções passadas e ganho de eficiência. Além disso, o parque fabril foi reduzido de cinco para três fábricas, com ganho de produtividade.

**Gráfico 6: Lucro Bruto e margem bruta (R\$ mm)**



## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 1T18 aumentaram em 4,9 p.p. em relação à receita líquida, se comparadas ao 1T17, principalmente em função de aumento nos gastos com *marketing*. Essa estratégia tem se mostrado acertada para o incremento de vendas a preço cheio, conforme verificado ao longo do ano de 2017. No 1T18, as despesas com vendas, gerais e administrativas, excluindo-se despesas com depreciação e amortização, totalizaram R\$ 120,7 milhões, representado 40,3% da receita operacional líquida (35,4% no 1T17).

## EBITDA, Margem EBITDA e Lucro Líquido

Como consequência da melhora em receita e margem bruta, o EBITDA do 1T18 atingiu R\$ 76,0 milhões (+18,4%), com margem de 25,4% (+3,8 p.p.).

No 1T18, o lucro líquido foi de R\$ 20,4 milhões, comparado com um prejuízo líquido de R\$ 10,3 milhões no 1T17 (crescimento de R\$ 30,6 milhões). Contribuíram para esse resultado, além da melhora operacional refletida no aumento de EBITDA, uma menor despesa financeira e menor volume de depreciação e amortização.

Com o início da amortização do ágio de incorporação da Dudalina S.A., evitou-se o impacto de caixa de 100% do imposto de renda e contribuição social apurados no período. Como resultado, o *cash earnings* atingiu R\$ 24,7 milhões, com 8,3% de margem líquida.

A queda em despesas financeiras líquidas, passando de R\$ 51,6 milhões para R\$ 30,8 milhões (-40,2%), acompanhou a queda da taxa básica de juros. A melhora em depreciação e amortização, passando de R\$ 25,9 milhões para R\$ 20,4 milhões (-21,1%), é oriunda em grande parte da revisão da base de ativos promovida em 2017, com a racionalização da rede de lojas, plantas industriais e centros de distribuição.

## Fluxo de Caixa e Investimentos

O fluxo de caixa operacional após investimentos totalizou um consumo de R\$ 149,4 milhões durante o 1T18.

O aumento do nível de nosso estoque, que sazonalmente acontece no primeiro trimestre, foi este ano potencializado em função de (i) nível de eficiência de nossa operação logística em Goiás, que embora esteja evoluindo ainda não atingiu o nível equivalente ao da operação anterior em Blumenau, (ii) antecipação de parte do recebimento de produtos importados e de matérias-primas. O nível de estoque deverá apresentar melhora gradual nos próximos trimestres e esperamos que ao final deste ano deveremos ter um nível igual ou menor ao do final de 2017. Além disso, tivemos uma redução de prazo médio com nossos fornecedores em função de aumento proporcional da importação, que tem um componente tributário pago à vista, e de algumas mudanças em nossa base de fornecedores. Também nesse caso, deveremos ter uma melhora gradual ao longo dos próximos trimestres chegando ao final de 2018 com prazo médio estável em relação a 2017.

(R\$ milhares)	1T17	1T18	Var 1T18/1T17	Var % 1T18 /1T17
<b>EBITDA</b>	<b>64.153</b>	<b>75.962</b>	<b>11.809</b>	<b>18,4%</b>
IR&CS Corrente	(4.126)	-		
Δ contas a receber de clientes	(6.635)	(25.457)		
Δ redução nos estoques	(27.119)	(88.931)		
Δ fornecedores	3.920	(34.102)		
Δ Outros	(27.552)	(39.792)		
<b>FC operacional gerencial</b>	<b>2.641</b>	<b>(112.320)</b>	<b>(114.961)</b>	<b>n.a</b>
Capex	(23.928)	(26.180)	(2.252)	9,4%
<b>FC operacional gerencial após investimentos</b>	<b>(21.287)</b>	<b>(138.500)</b>	<b>(117.213)</b>	<b>550,6%</b>
<b>FC operacional gerencial após investimentos</b>	<b>(21.287)</b>	<b>(138.500)</b>	<b>(117.213)</b>	<b>550,6%</b>
Movimentações financeiras	(15.044)	(10.878)		
Aplicações financeiras	-	-		
Resgate de títulos de valores mobiliários	-	-		
<b>FC operacional contábil após investimentos</b>	<b>(36.331)</b>	<b>(149.378)</b>	<b>(113.047)</b>	<b>311,2%</b>



## Endividamento

Com o EBITDA “ex-não recorrentes” de R\$ 346,8 milhões nos últimos 12 meses, a relação dívida líquida / EBITDA Ajustado ficou em 2,23 vezes. A administração da Companhia mantém a meta de encerrar o exercício de 2018 com relação dívida líquida / EBITDA inferior a 1,5 vezes.

(R\$ milhares)	1T17	4T17	1T18
Disponibilidades	247.061	409.740	187.673
Empréstimos e Financiamento de curto prazo	(629.183)	(468.522)	(465.731)
Empréstimos e Financiamento de longo prazo	(333.665)	(544.390)	(495.483)
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(715.787)</b>	<b>(603.172)</b>	<b>(773.541)</b>

## Sobre a Restoque

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

## Aviso Legal

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

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

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

**Balço Patrimonial (Consolidado) - Ativo**

(R\$ milhares)	1T17	% do Total	4T17	% do Total	1T18	% do Total	Var % 1T18 /1T17	Var % 1T18/4T17
<b>Ativo circulante</b>								
Caixa e equivalentes de caixa	247.061	8,0	409.740	11,1	187.673	5,2	(24,0)	(54,2)
Contas a receber	59.671	1,9	44.043	1,2	69.500	1,9	16,5	57,8
Estoques	363.179	11,8	291.961	7,9	380.626	10,6	4,8	30,4
Impostos a Recuperar	31.204	1,0	119.684	3,2	120.399	3,3	285,8	0,6
Despesas antecipadas	11.956	0,4	16.862	0,5	24.406	0,7	104,1	44,7
Outros créditos a receber	10.294	0,3	13.618	0,4	16.768	0,5	62,9	23,1
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>723.365</b>	<b>23,5</b>	<b>895.908</b>	<b>24,3</b>	<b>799.372</b>	<b>22,2</b>	<b>10,5</b>	<b>(10,8)</b>
<b>Ativo não circulante</b>								
<b>Realizável a longo prazo</b>								
Depósito judicial	5.499	0,2	6.147	0,2	6.337	0,2	15,2	3,1
Imposto de renda diferido	96.592	3,1	700.383	19,0	696.025	19,4	620,6	(0,6)
Despesas antecipadas	144	0,0	-	-	-	-	n.a.	n.a.
Impostos a recuperar	109	0,0	-	-	-	-	(100,0)	n.a.
Imobilizado	368.291	11,9	198.807	5,4	200.100	5,6	(45,7)	0,7
Intangível	1.889.983	61,3	1.889.702	51,2	1.892.547	52,7	0,1	0,2
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.360.618</b>	<b>76,5</b>	<b>2.795.039</b>	<b>75,7</b>	<b>2.795.009</b>	<b>77,8</b>	<b>18,4</b>	<b>(0,0)</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>3.083.983</b>	<b>100,0</b>	<b>3.690.947</b>	<b>100,0</b>	<b>3.594.381</b>	<b>100,0</b>	<b>16,5</b>	<b>(2,6)</b>

**Balço Patrimonial (Consolidado) – Passivo**

(R\$ milhares)	1T17	% do Total	4T17	% do Total	1T18	% do Total	Var % 1T18 /1T17	Var % 1T18/4T17
<b>Passivo circulante</b>								
Empréstimos e financiamentos	434.099	14,1	389.946	10,6	377.683	10,5	(13,0)	(3,1)
Debêntures	195.084	6,3	78.576	2,1	88.048	2,4	(54,9)	12,1
Fornecedores	254.896	8,3	274.886	7,4	240.784	6,7	(5,5)	(12,4)
Obrigações tributárias	41.182	1,3	54.435	1,5	42.257	1,2	2,6	(22,4)
Obrigações trabalhistas	45.906	1,5	45.400	1,2	42.701	1,2	(7,0)	(5,9)
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	12.403	0,4	5.408	0,1	3.147	0,1	(74,6)	(41,8)
Dividendos a pagar	-	-	96.525	2,6	96.525	2,7	n.a	-
Outras contas a pagar	20.751	0,7	29.569	0,8	17.012	0,5	(18,0)	(42,5)
Arrendamento mercantil financeiro	1.240	0,0	1.287	0,0	1.302	0,0	5,0	1,2
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.005.561</b>	<b>32,6</b>	<b>976.032</b>	<b>26,4</b>	<b>909.459</b>	<b>25,3</b>	<b>(9,6)</b>	<b>(6,8)</b>
<b>Passivo não circulante</b>								
<b>Exigível a longo prazo</b>								
Empréstimos e financiamentos	262.897	8,5	206.114	5,6	157.048	4,4	(40,3)	(23,8)
Debêntures	70.768	2,3	338.276	9,2	338.435	9,4	378,2	0,0
Obrigações tributárias	-	-	1.659	0,0	-	-	n.a	(100,0)
Provisão para contingências	51.395	1,7	6.335	0,2	6.559	0,2	(87,2)	3,5
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	8.243	0,3	3.621	0,1	3.814	0,1	(53,7)	5,3
Outras contas a pagar	660	0,0	-	-	-	-	(100,0)	n.a.
Arrendamento mercantil financeiro	13.386	0,4	12.415	0,3	12.084	0,3	(9,7)	(2,7)
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>407.349</b>	<b>13,2</b>	<b>568.420</b>	<b>15,4</b>	<b>517.940</b>	<b>14,4</b>	<b>27,1</b>	<b>(8,9)</b>
<b>Patrimônio líquido</b>								
Capital social integralizado	268.898	8,7	417.038	11,3	417.038	11,6	55,1	-
Reserva de capital	1.493.633	48,4	1.195.011	32,4	1.195.125	33,2	(20,0)	0,0
Reserva de lucros	-	-	534.446	14,5	534.446	14,9	n.a	-
Resultados acumulados	(91.458)	(3,0)	-	-	20.373	0,6	(122,3)	n.a.
<b>Total patrimônio líquido</b>	<b>1.671.073</b>	<b>54,2</b>	<b>2.146.495</b>	<b>58,2</b>	<b>2.166.982</b>	<b>60,3</b>	<b>29,7</b>	<b>1,0</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>3.083.983</b>	<b>100,0</b>	<b>3.690.947</b>	<b>100,0</b>	<b>3.594.381</b>	<b>100,0</b>	<b>16,5</b>	<b>(2,6)</b>

**Fluxo de caixa (Consolidado)**

	1T17	1T18
(R\$ milhares)		
<b>Das atividades operacionais</b>		
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(13.277)</b>	<b>24.731</b>
<b>Ajustes para reconciliar o lucro antes dos impostos ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais</b>	<b>59.707</b>	<b>41.120</b>
Depreciações e amortizações	25.880	20.421
Resultado na Venda do Imobilizado	161	(579)
(Ganho) Perda com NDF	-	-
Provisão para riscos trabalhistas e tributários	(3.599)	224
Despesa de juros	36.346	20.516
Variação cambial s/ financiamentos	-	(6)
Provisão (Reversão) para Devedores Duvidosos	368	-
Provisão para participação nos lucros e resultados	-	-
Plano de opções de compra de ações	33	114
AVP arrendamento mercantil financeiro	179	164
Ajuste a valor presente - PRODEC	339	-
Provisão para perdas em estoques	-	266
<b>Mudanças nos ativos e passivos</b>	<b>(58.832)</b>	<b>(189.050)</b>
Contas a receber de clientes	(6.635)	(25.457)
Estoques	(27.119)	(88.931)
Impostos a recuperar	5.249	(715)
Despesas antecipadas	(4.561)	(7.544)
Outros créditos	4.444	(950)
Depósitos judiciais	(166)	(190)
Fornecedores	3.920	(34.102)
Obrigações tributárias	(13.674)	(15.905)
Obrigações trabalhistas	(9.822)	(2.699)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(4.126)	-
Outras contas a pagar	(6.342)	(12.557)
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades operacionais</b>	<b>(12.402)</b>	<b>(123.199)</b>
<b>Das atividades de investimento</b>		
Acréscimo do imobilizado	(9.845)	(10.403)
Venda do imobilizado	-	-
Acréscimo do intangível (líquido de adições a investimentos)	(14.083)	(15.777)
Aplicações Financeiras	-	-
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(23.928)</b>	<b>(26.180)</b>
<b>Das atividades de financiamento com acionistas</b>		
Empréstimos e Financiamentos	24.674	-
Pagamento de empréstimos e debêntures	(71.803)	(63.643)
Juros pagos	(45.414)	(8.565)
Arrendamento mercantil financeiro	(480)	(480)
Dividendos pagos	-	-
Pagamento com NDF	-	-
<b>Caixa líquido gerado nas atividades de financiamento com acionistas</b>	<b>(93.023)</b>	<b>(72.688)</b>
<b>Aumento/diminuição das disponibilidades</b>	<b>(129.353)</b>	<b>(222.067)</b>
<b>Disponibilidades</b>		
No início do exercício	376.414	409.740
No fim do exercício	247.061	187.673
<b>Aumento/diminuição das disponibilidades</b>	<b>(129.353)</b>	<b>(222.067)</b>

**Demonstração de Resultado Consolidado**

(R\$ milhares)	1T17	% Receita Líquida	1T18	% Receita Líquida	Var % 1T18 /1T17
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>297.182</b>	<b>100,0</b>	<b>299.327</b>	<b>100,0</b>	<b>0,7</b>
Custo dos produtos vendidos	(128.855)	(43,4)	(107.430)	(35,9)	(16,6)
<b>Lucro bruto</b>	<b>168.327</b>	<b>56,6</b>	<b>191.897</b>	<b>64,1</b>	<b>14,0</b>
<b>(Despesas) e receitas operacionais:</b>					
Despesas gerais e administrativas	(54.395)	(18,3)	(54.435)	(18,2)	0,1
Despesas com vendas	(80.098)	(27,0)	(84.690)	(28,3)	5,7
Outras receitas e despesas	4.440	1,5	2.769	0,9	(37,6)
Resultado financeiro	(51.551)	(17,3)	(30.810)	(10,3)	(40,2)
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(13.277)</b>	<b>(4,5)</b>	<b>24.731</b>	<b>8,3</b>	<b>n.a</b>
Imposto de renda e contribuição social	3.019	1,0	(4.358)	(1,5)	n.a
<b>Lucro líquido</b>	<b>(10.258)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>20.373</b>	<b>6,8</b>	<b>n.a</b>
<b>EBITDA</b>	<b>64.153</b>	<b>21,6</b>	<b>75.962</b>	<b>25,4</b>	<b>18,4</b>