

RESTOQUE SA



2T 2017

LE LIS BLANC

INDIVIDUAL

DUDALINA

BOBÔ

JOHN & JOHN

rosa chá

NOIR, LE LIS

BASE JEANS

São Paulo, Brasil, 07 de agosto de 2017 - 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 segundo trimestre de 2017 (2T17) de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). As comparações se referem ao segundo trimestre de 2016 (2T16) ou conforme indicado.

Receita Líquida + 20,0%, Same Store Sales de +21,1%

EBITDA R\$ 90,1 milhões (+45,2%), EBITDA ex não recorrentes R\$ 93,3 milhões (+50,4%)

Lucro Bruto R\$ 203,8 milhões (+23,7%), Margem Bruta 59,7% (+1,6 p.p.)

Melhor trimestre da Companhia em faturamento e EBITDA

Teleconferência de Resultados

Data: 08 de agosto de 2017 (terça-feira)
Horário: 11h (horário de Brasília)
Telefone de conexão:
+55 (11) 2188-0155
Código de acesso:
Restoque
Telefone para replay:
+55 (11) 2188-0400
(código: Restoque)

Conferência em Português com tradução simultânea em inglês
Telefone de conexão:
+55 (11) 2188-0155
+1 (646) 843-6054
Código de acesso:
Restoque

CEO:
Livinston Bauermeister

IRO:
Rafael Camargo

[Relações com Investidores](#)

Tel.: +55 (11) 2149-2685

www.restoque.com.br

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

- Quinto trimestre consecutivo de evolução nos indicadores de venda, com crescimento de 19,3% no faturamento bruto em relação ao 2T16, atingindo R\$ 450,1 milhões, o maior faturamento trimestral da história da Companhia.
- Terceiro trimestre consecutivo de crescimento em vendas em mesmas lojas (*same store sales* ou *SSS*), atingindo +21,1%, sendo Le Lis Blanc +23,7%, Dudalina +18,0%, John John +27,6% e Bo.Bô +13,8%. Incluindo outros canais, *SSS* de 26,9%. Produtividade do varejo + 28,2% no 1S17.
- Recuperação de +1,6 p.p. em margem bruta no 2T17, consistente com a tendência de melhora gradual demonstrada desde o 2T16. No 1S17 vs. 1S16 +2,6 p.p.
- Crescimento de 45,2% em EBITDA, atingindo R\$ 90,1 milhões e alcançando uma margem de 26,4% (+4,5 p.p.). Excluindo impactos não recorrentes (R\$ 3,2 milhões relativos a redução de quadro), o EBITDA do 2T17 atinge R\$ 93,3 milhões (27,4% margem) e R\$ 302,5 milhões nos últimos 12 meses. 1S17 vs. 1S16 + 53,7%.
- Continuidade do projeto para simplificação de estrutura e otimização de despesas, com o desligamento de 277 colaboradores desde o início de 2017 (35% dos cargos administrativos), impactando o resultado trimestral em R\$ 3,2 milhões.
- Lucro líquido de R\$ 8,3 milhões no 2T17 (R\$ 11,1 milhões excluindo impactos não recorrentes).

(R\$ milhares)	2T16	2T17	Var % 2T17/ 2T16	1S16	1S17	Var % 2017/ 2016
Faturamento bruto (excluindo devoluções)	377.430	450.120	19,3%	706.493	843.507	19,4%
Le Lis Blanc	154.130	197.495	28,1%	294.636	361.698	22,8%
Bo.Bô	32.878	39.102	18,9%	62.345	71.404	14,5%
John John	53.460	69.093	29,2%	100.666	136.202	35,3%
Rosa Chá	13.504	12.368	-8,4%	30.321	26.298	-13,3%
Dudalina	93.270	106.377	14,1%	156.351	192.238	23,0%
Individual	24.474	21.734	-11,2%	50.995	47.243	-7,4%
Base	5.715	3.950	-30,9%	11.179	8.423	-24,6%
Receita operacional líquida consolidada	283.076	341.100	20,5%	531.703	638.282	20,0%
Lucro bruto consolidado	164.729	203.797	23,7%	296.224	372.124	25,6%
Margem Bruta	58,2%	59,7%	1,6 p.p.	55,7%	58,3%	2,6 p.p.
EBITDA consolidado	62.048	90.110	45,2%	100.379	154.263	53,7%
Margem EBITDA	21,9%	26,4%	4,5 p.p.	18,9%	24,2%	5,3 p.p.
Lucro líquido consolidado	(12.794)	8.260	n.a	(37.001)	(1.999)	-94,6%
% da Receita Líquida	-4,5%	2,4%	6,9 p.p.	-7,0%	-0,3%	6,6 p.p.
EBITDA "Ex-não recorrentes"	62.048	93.310	50,4%	100.379	157.463	56,9%
% da Receita Líquida	21,9%	27,4%	5,4 p.p.	18,9%	24,7%	5,8 p.p.
Lucro líquido "Ex-não recorrentes"	(12.794)	11.052	n.a	(37.001)	793	n.a
% da Receita Líquida	-4,5%	3,2%	7,8 p.p.	-7,0%	0,1%	7,1 p.p.

Destaques do Período

A Companhia atingiu, no 2T17, o maior valor de faturamento trimestral e o maior EBITDA trimestral de sua história. Desde o 2T16, a administração da Companhia está empenhada na melhora gradual da operação, renovação do estoque de produtos, redução de sua idade média e retomada do ciclo de lançamento constante de novidades.

Conforme mencionado em recentes divulgações de resultados, a Companhia tem focado no aumento de sua eficiência. Na divulgação de resultados do 4T16 e de 2016, a Companhia mencionou seu plano de fechamento de ao menos 20 lojas e redução do quadro administrativo em aproximadamente 100 pessoas. Durante o 1S17, foram fechadas 26 lojas (que passaram de 327 para 301) e foram reduzidas 277 posições na área administrativa, representando uma redução de 35%. Houve ganho de agilidade e simplificação da operação, ao mesmo tempo em que foi aberto espaço para investimento na equipe de vendas, na gestão de varejo, em *marketing* e, como consequência, maior foco em nossos clientes.

Mesmo com a redução de 8,2% no número de lojas, a receita no varejo cresceu 18,3% no 2T17 (SSS +21,1%), com sólido *same store sales* em todas as marcas (Le Lis Blanc +23,7%; Dudalina +18,0%; John John +27,6% e Bo.Bô +13,8%). A produtividade das lojas cresceu 20,7% no 2T17 e 28,2% no 1S17. Além disso, a Companhia apresentou crescimento em outros canais (incluindo *e-commerce*) de 78,6%.

A Companhia atingiu seu quarto trimestre consecutivo de crescimento em vendas, alcançando faturamento trimestral de R\$ 450,1 milhões (+19,3%), superando até mesmo os quartos trimestres de anos anteriores, que historicamente apresentam vendas mais elevadas devido à sazonalidade decorrente das festas de final de ano.

Com isso, a Companhia manteve a trajetória de recuperação de suas métricas operacionais, que apresentaram uma evolução consistente desde o 2T16, em linha com o foco da Companhia na melhora de vendas, margens, resultados operacionais e geração de caixa.

Gráfico 1: Comparativo com 2T (R\$ mm)

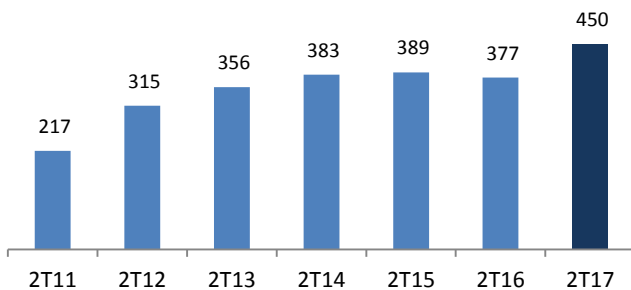
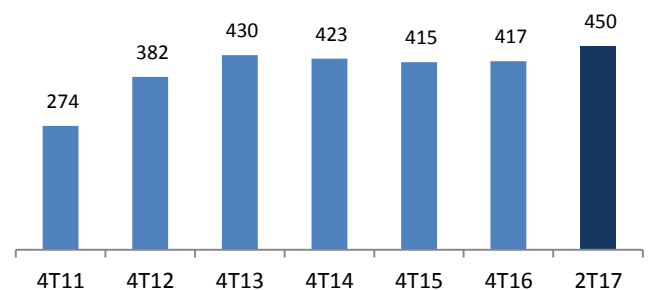


Gráfico 2: Comparativo com 4T (R\$ mm)



As principais ações da Companhia no 2T17 foram a renovação de estoque, a manutenção do ciclo constante de lançamento de novidades, redução do período promocional e volta ao calendário usual das marcas com apenas duas liquidações anuais (nas trocas de coleção) e eliminação de promoções *“in season”*, dentre outros. Com isso, houve crescimento de vendas ao mesmo tempo em que houve expansão da margem bruta em 1,6 p.p., consistente com o progresso alcançado nos últimos quatro trimestres. O lucro bruto cresceu 23,7%, para R\$203,8 milhões.

Gráfico 3: Vendas em mesmas lojas (SSS %)

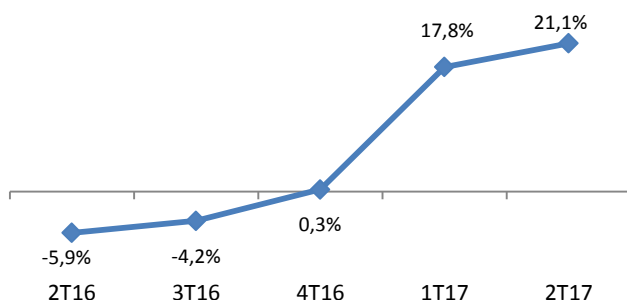
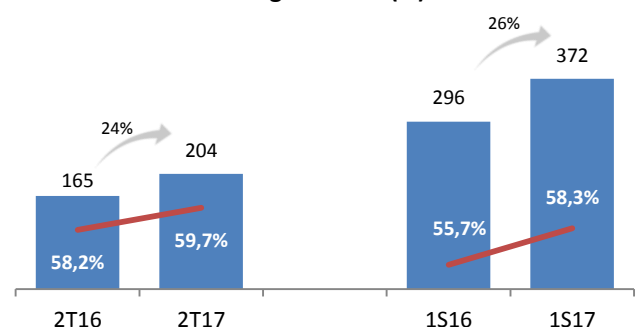


Gráfico 4: Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem bruta (%)



Além disso, a Companhia manteve sua disciplina em SG&A, diluindo as despesas em relação à receita em 3,0 p.p., mesmo com aumento de despesas de *marketing*, comissões para vendedores e *visual merchandising*. Desta forma, a Companhia atingiu no 2T17 um EBITDA ex-impactos não recorrentes de R\$ 93,3 milhões (+50,4%), com margem de 27,4%.

O EBITDA, que já vinha crescendo nos trimestres anteriores, cresceu de forma acelerada no 1T17 e no 2T17, conforme indicado nos gráficos a seguir, atingindo um EBITDA "Ex-não recorrentes" de R\$ 302,5 milhões nos últimos 12 meses.

Gráfico 5: Crescimento do EBITDA "Ex-Não Recorrentes" (%)

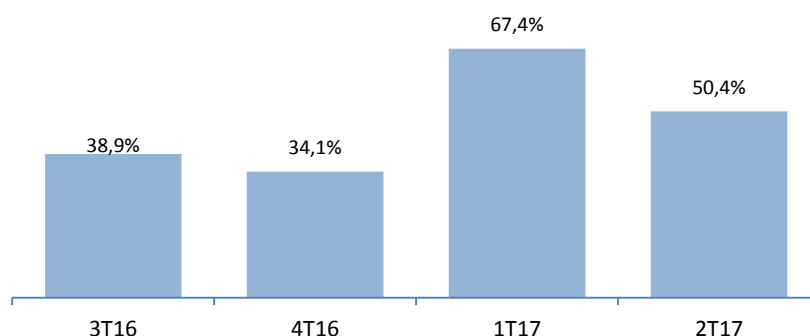
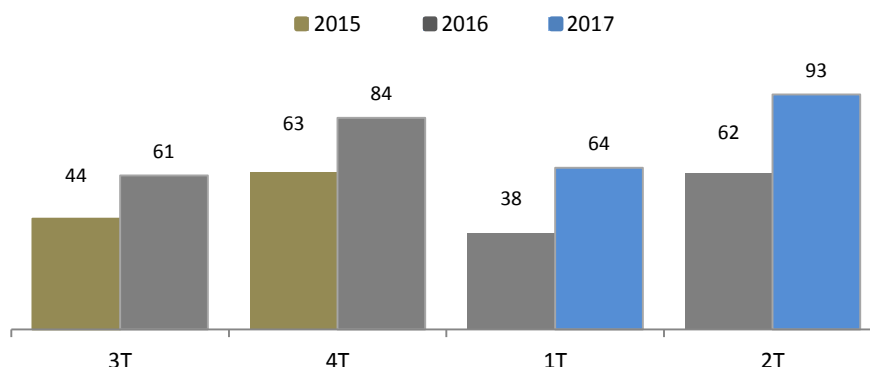


Gráfico 6: EBITDA "Ex-não recorrentes" (R\$ milhões)



No 2T17, a Companhia gerou R\$ 66,5 milhões de caixa operacional, 19,5% a mais que no 2T16, e R\$ 45,5 milhões após investimentos, reduzindo sua dívida líquida em R\$ 43,6 milhões frente ao mesmo trimestre de 2016. A proporção dívida líquida / EBITDA em período de 12 meses foi de 2,37 vezes no 2T17, evoluindo em comparação ao 4T16 (2,62 vezes) e 1T17 (2,64 vezes), apesar do maior consumo sazonal de caixa do primeiro semestre do ano.

Vale ainda mencionar que a Companhia atingiu um lucro de R\$ 8,3 milhões no 2T17, R\$ 11,1 milhões ajustado pelos impactos não recorrentes do trimestre. Mantendo seu foco em geração de caixa e redução do endividamento líquido, a Companhia tem meta de encerrar o ano de 2017 com índice dívida líquida / EBITDA abaixo de 2,0 vezes.

Resumo Operacional

A tabela abaixo apresenta os principais indicadores operacionais da Companhia:

Companhia Combinada	2T16	2T17	Var %	1S16	1S17	Var %
			2T17/ 2T16			2017/ 2016
Total de Lojas Próprias	328	301	-8,2%	328	301	-8,2%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	59.650	55.092	-7,6%	59.650	55.092	-7,6%
Área média de vendas (m²)	59.558	55.258	-7,2%	59.885	55.480	-7,4%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	2.920	3.523	20,7%	5.315	6.817	28,2%
Ticket médio	499	604	21,2%	473	577	22,0%
SSS	-5,9%	21,1%	n.a	-10,5%	19,6%	n.a

Le Lis Blanc ⁽¹⁾

Total de Lojas Próprias	112	103	-8,0%	112	103	-8,0%
Área de vendas (m²)	36.741	33.049	-10,0%	36.741	33.049	-10,0%
Área média de vendas (m²)	36.741	34.363	-6,5%	36.822	34.774	-5,6%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	2.534	3.336	31,6%	4.726	6.066	28,4%
Ticket médio	502	644	28,4%	494	642	29,8%
SSS	-8,7%	23,7%	n.a	-15,0%	21,8%	n.a

Dudalina S.A

Número Total de Lojas Próprias	82	77	-6,1%	82	77	-6,1%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	5.231	5.112	-2,3%	5.231	5.112	-2,3%
Área média de vendas (m²)	5.231	5.143	-1,7%	5.231	5.203	-0,5%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	7.051	8.360	18,6%	11.058	13.740	24,3%
Ticket médio	529	571	8,0%	532	542	1,8%
SSS	8,8%	18,0%	n.a	2,9%	24,8%	n.a

Bo.Bô

Número Total de Lojas Próprias	42	38	-9,5%	42	38	-9,5%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	3.211	2.965	-7,6%	3.211	2.965	-7,6%
Área média de vendas (m²)	3.193	2.965	-7,1%	3.218	3.071	-4,6%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	5.485	6.588	20,1%	10.226	11.786	15,3%
Ticket médio	1.298	1.352	4,1%	1.244	1.340	7,7%
SSS	-9,2%	13,8%	n.a	-9,5%	11,1%	n.a

John John

Número Total de Lojas Próprias	62	55	-11,3%	62	55	-11,3%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	10.938	9.595	-12,3%	10.938	9.595	-12,3%
Área média de vendas (m²)	10.864	9.595	-11,7%	11.032	9.947	-9,8%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	1.911	2.720	42,4%	3.691	4.970	34,6%
Ticket médio	338	422	24,9%	305	372	21,9%
SSS	-3,2%	27,6%	n.a	-4,7%	22,9%	n.a

Rosa Chá

Número Total de Lojas Próprias	30	28	-6,7%	30	28	-6,7%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	3.529	3.191	-9,6%	3.529	3.191	-9,6%
Área média de vendas (m²)	3.529	3.191	-9,6%	3.529	3.287	-6,9%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	1.600	1.699	6,2%	3.630	3.081	-15,1%
Ticket médio	320	343	7,4%	265	296	11,7%
SSS	-23,8%	-3,4%	n.a	-9,7%	-21,5%	n.a

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

Lojas e Área de Vendas

A Companhia passou de uma base de 327 lojas ao final de 2016 para 301 ao final do 2T17, 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 20,7% da produtividade por m² da Companhia no 2T17 e 28,2% no 1S17.

Conforme verificado neste 1S17, a Companhia acredita haver um potencial de crescimento de vendas e resultado através do aumento de rentabilidade da base instalada de lojas.

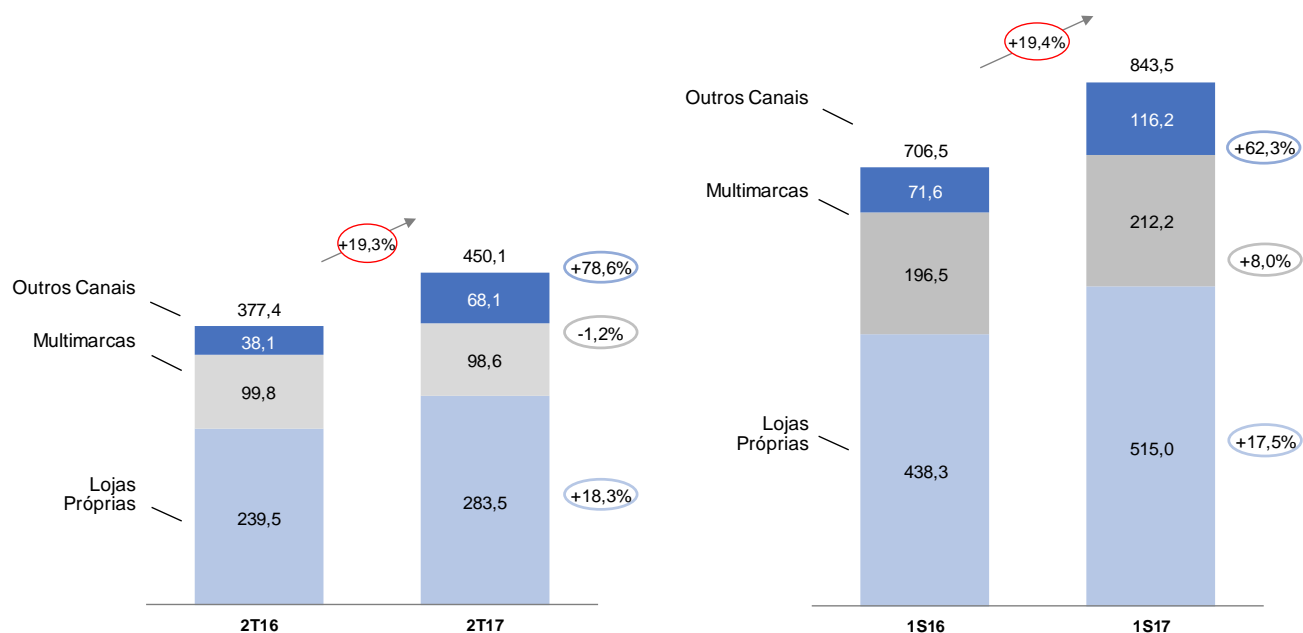
Ao final do 2T17, a área de vendas média por loja própria era de 183,0m², sendo 320,9m² a área média das lojas da marca Le Lis Blanc (incluindo Noir, Le Lis), 66,4m² a área média das lojas Dudalina, 78,0m² a área média das lojas Bo.Bô, 174,5m² a área média das lojas John John e 114,0m² a área média das lojas Rosa Chá.

Faturamento bruto (excluindo devoluções)

O faturamento bruto no 2T17 totalizou R\$ 450,1 milhões, com 19,3% de acréscimo em relação ao 2T16.

No 1S17 a Companhia acumula um faturamento de R\$ 843,5 milhões, 19,4% superior ao 1S16.

Gráfico 7: Evolução do Faturamento bruto por canal e categoria (em R\$ milhões)



Lojas próprias

O 2T17 atingiu um resultado consistente de vendas em mesmas lojas, com uma melhora de performance *same store sales* (SSS) de 21,1%, dando continuidade à trajetória de recuperação demonstrada em trimestres anteriores e em linha com o crescimento de 17,8% registrado durante o 1T17.

A Le Lis Blanc, maior marca da Companhia, atingiu crescimento de 23,7% em SSS, registrando o quarto trimestre consecutivo de crescimento para a marca. Esta melhora esteve presente em praticamente todas as marcas: Dudalina +18,0%, John John +27,6% e Bo.Bô +13,8%. Considerando o desempenho de canais com venda direta ao consumidor, incluindo vendas de e-commerce e outros canais, o SSS atingiria 26,9%.

As vendas do varejo foram impactadas negativamente pela performance da Rosa Chá (-3,4%), que passa atualmente por um processo de recuperação. Conforme mencionado anteriormente, a Rosa Chá foi impactada por decisão tomada ao final de 2015 / início de 2016 de transformá-la em uma marca de posicionamento mais baixo e com preço mais barato e, portanto, com menor diferenciação. Ao final de 2016, a equipe de liderança da marca foi substituída e

seu posicionamento retomado para um posicionamento de marca diferenciada e de alto valor. A Companhia vem trabalhando na evolução gradual das vendas a partir de julho de 2017, quando houve o lançamento da coleção verão 2018 e o início do reposicionamento das lojas, com novo visual e novo *mix* de produtos, todas com impacto bastante positivo. A Companhia espera que até o final do 3T17 todas as lojas da Rosa Chá recuperem seu posicionamento. Além disso, as despesas de *marketing* para a marca Rosa Chá, que haviam sido reduzidas fortemente em 2016, foram retomadas.

Lojas multimarcas

O canal de vendas de atacado para lojas multimarcas apresentou no trimestre um desempenho estável, com decréscimo de 1,2%. As marcas Restoque (John John, Le Lis, Bo.Bô e Rosa Chá) apresentaram um desempenho positivo de 17,7%, enquanto que as marcas Dudalina apresentaram queda de 10,0% no 2T17, com decréscimo de 1,4% no 1S17 contra o 1S16.

Conforme mencionado anteriormente, a Companhia acredita no potencial de crescimento para a John John no canal atacado. No 2T17 o crescimento desta marca foi de 34,4%, acumulando no semestre um crescimento de 59,7%.

Em julho 2017 foi iniciado um processo de retomada dos investimentos em *marketing* na marca Dudalina.

Outros canais

E-commerce:

Destaca-se no período o crescimento das vendas de *e-commerce* da Companhia, que alcançou um crescimento de 192,3% representando cerca de 3% da receita do trimestre. Renovação da plataforma tecnológica, gestão especializada e novo foco em *marketing* suportaram este crescimento.

Esse desempenho inclui a operação *omnichannel*, cuja operação foi iniciada no trimestre anterior e permite compras integradas entre os canais varejo e *online*.

Outlets

Englobando a rede de lojas de *outlet* que operam com a bandeira “Estoque”, este canal apresentou um crescimento de vendas de 63,9% no 2T17. Este crescimento é derivado da estratégia da Companhia de redução de estoques de coleções passadas de forma acelerada, que deve manter seu ritmo até o final deste ano. Vale destacar que, mesmo com esse aumento e queda de margem bruta no canal de *Outlets*, a margem bruta da Companhia no 1S17 cresceu 2,6 p.p.

Lucro Bruto

A margem bruta cresceu 1,6 p.p., alcançando 59,7%, sendo tal crescimento alinhado com o foco da Companhia na qualidade e valor agregado de seus produtos, bem como com a recuperação de *mix* e melhor gestão do calendário de varejo. Como mencionado anteriormente, esse é um processo gradual, evoluindo à medida que há uma reciclagem na base do estoque de coleções correntes com produtos de melhor atratividade e margem.

No 1S17, o lucro bruto foi de R\$ 372,1 milhões (+25,6%), representando uma margem bruta de 58,3% (+2,6p.p.).

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

As despesas com vendas, gerais e administrativas foram reduzidas em 3,0 p.p. em relação à receita líquida. No 2T17, as despesas com vendas, gerais e administrativas, excluindo-se despesas com depreciação e amortização, totalizaram R\$ 114,6 milhões, representado 33,6% da receita operacional líquida (36,6% no 2T16).

A Companhia continua empenhada na revisão de todas as despesas na área administrativa. Conforme mencionado na divulgação dos resultados do 4T16 e 2016, a Companhia pretendia implementar um plano de reestruturação para o fechamento de pelo menos 20 lojas em 2017 e uma redução de aproximadamente 100 cargos administrativos. A implementação deste plano foi além do previsto inicialmente e, durante o 1S17, foram eliminados 277 cargos administrativos, uma redução de aproximadamente 35% do *overhead*, e fechadas 26 lojas, que apresentavam baixa rentabilidade, baixa produtividade ou custo de ocupação inadequado. Devido a esta redução de quadro, o trimestre foi impactado de maneira não recorrente em R\$ 3,2 milhões ligados a rescisões de funcionários.

Adicionalmente, vale mencionar que em Julho de 2017 a Companhia tomou a decisão de (i) otimizar seu parque industrial, transferindo a produção de 2 unidades fabris (que foram fechadas) para outras 3 fábricas e (ii) reduzir, pela metade, a área de seu centro de distribuição em São Paulo. Dessa forma, a Companhia espera otimizar custos, trazendo uma maior eficiência em sua margem bruta futura.

Ao final do 1S17, as despesas com vendas, gerais e administrativas, excluindo-se despesas com depreciação e amortização, totalizaram R\$ 219,7 milhões, representado 34,4% da receita operacional líquida (37,2% no 1S16).

EBITDA, Margem EBITDA e Lucro

Como consequência da melhora em receita, margem bruta e diluição de despesas, o EBITDA do 2T17 atingiu R\$ 90,1 milhões (+45,2%), com margem de 26,4%. Excetuando impactos não recorrentes, acima mencionados, o EBITDA do 2T17 chegou a R\$ 93,3 milhões, com margem de 27,4%.

A melhora do resultado operacional mencionado acima impactou positivamente o lucro líquido, sendo que no 2T17 a Companhia atingiu um lucro de R\$ 8,3 milhões. Excetuando os impactos não recorrentes do trimestre, o lucro chega a R\$ 11,1 milhões, revertendo o prejuízo do primeiro trimestre e passando a acumular um resultado positivo para o 1S17.

No 1S17, a Companhia apresentou EBITDA de R\$ 154,3 milhões (+53,7%), com margem de 24,2%. Excetuando impactos não recorrentes, o EBITDA atinge R\$ 157,5 milhões (+56,9%), com margem de 24,7%.

Fluxo de Caixa e investimentos

O fluxo de caixa operacional totalizou R\$ 66,5 milhões durante o 2T17, crescendo R\$10,9 milhões em relação ao 2T16 e chegando a uma geração de caixa após investimento de R\$ 45,5 milhões, 22,7% superior à do 2T16.

Durante o 1S17, a Companhia apresentou fluxo de caixa operacional de R\$ 69,2 milhões, crescendo R\$ 73,7 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior e atingindo uma geração de caixa após investimentos de R\$ 24,2 milhões, revertendo o consumo de R\$ 37,4 milhões em 1S16.

(R\$ milhares)	2T16	2T17	Var 2T17/ 2T16	Var % 2T17/ 2T16	1S16	1S17	Var R\$ 1S17/ 1S16	Var % 1S17/ 1S16
EBITDA	62.048	90.110	28.061	45,2%	100.379	154.263	53.883	53,7%
IR&CS Corrente	(4.719)	(4.352)			(8.423)	(8.478)		
Δ contas a receber de clientes	(18.112)	(27.086)			(22.236)	(33.721)		
Δ redução nos estoques	(19.456)	13.283			(30.982)	(13.836)		
Δ fornecedores	51.158	(38.926)			50.503	(35.006)		
Δ Outros	(15.267)	33.494			(93.752)	5.942		
FC operacional gerencial	55.652	66.523	10.870	19,5%	(4.511)	69.164	73.674	n.a
Capex	(18.595)	(21.052)	(2.457)	13,2%	(32.877)	(44.980)	(12.103)	36,8%
FC operacional gerencial após investimentos	37.057	45.471	8.413	22,7%	(37.388)	24.184	61.571	n.a
FC operacional gerencial após investimentos	37.057	45.471	8.413	22,7%	(37.388)	24.184	61.571	n.a
Movimentações financeiras	(12.247)	(16.741)			(15.476)	(31.785)		
Aplicações financeiras	-	-			35.247	-		
Resgate de títulos de valores mobiliários	-	-			-	-		
FC operacional contábil após investimentos	24.810	28.730	3.919	15,8%	(17.617)	(7.601)	10.015	n.a

Endividamento

A Dívida Líquida no 2T17 foi reduzida em R\$ 43,6 milhões em relação ao 2T16, passando de R\$ 761,3 milhões para R\$ 717,8 milhões.

Foi estabelecida no orçamento da Companhia uma meta de geração de caixa e desalavancagem com objetivo de se chegar ao final de 2017 com relação dívida líquida / EBITDA menor que 2,0 vezes. A administração da Companhia também tem como meta encerrar o exercício de 2018 com relação dívida líquida / EBITDA inferior a 1,5 vezes.

Vale mencionar que a Companhia atingiu nos últimos 12 meses um EBITDA de R\$ 302,5 milhões, chegando a uma relação dívida líquida / EBITDA de 2,37 vezes, com todas as dívidas vencíveis em 2017 alongadas, com substancial parcela da dívida passando para o longo prazo.

(R\$ milhares)	2T16	1T17	2T17
Disponibilidades	147.911	247.061	197.368
Empréstimos e Financiamento de curto prazo	(491.419)	(629.183)	(408.177)
Empréstimos e Financiamento de longo prazo	(417.817)	(333.665)	(506.955)
Dívida Líquida	(761.325)	(715.787)	(717.764)

Sobre a Restoque

A Restoque, maior empresa varejista do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, conta atualmente 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 on-line 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.

Balanco Patrimonial (Consolidado) - Ativo

(R\$ milhares)	2T16	% do Total	1T17	% do Total	2T17	% do Total	Var % 2T17/ 2T16	Var % 2T17/ 1T17
Ativo circulante								
Caixa e equivalentes de caixa	147.911	4,9	247.061	8,0	197.368	6,5	33,4	(20,1)
Contas a receber	145.429	4,8	59.671	1,9	86.659	2,8	(40,4)	45,2
Estoques	298.586	9,9	363.179	11,8	349.896	11,5	17,2	(3,7)
Impostos a Recuperar	49.114	1,6	31.204	1,0	79.345	2,6	61,6	154,3
Despesas antecipadas	8.648	0,3	11.956	0,4	20.035	0,7	131,7	67,6
Outros créditos a receber	13.005	0,4	10.294	0,3	10.281	0,3	(20,9)	(0,1)
Total do ativo circulante	662.693	21,9	723.365	23,5	743.584	24,4	12,2	2,8
Ativo não circulante								
Realizável a longo prazo								
Depósito judicial	3.677	0,1	5.499	0,2	5.859	0,2	59,3	6,5
Imposto de renda diferido	68.862	2,3	96.592	3,1	55.402	1,8	(19,5)	(42,6)
Despesas antecipadas	-	-	144	0,0	563	0,0	n.a.	291,0
Impostos a recuperar	164	0,0	109	0,0	102	0,0	(37,8)	(6,4)
Imobilizado	400.055	13,2	368.291	11,9	359.732	11,8	(10,1)	(2,3)
Intangível	1.892.790	62,5	1.889.983	61,3	1.888.228	61,8	(0,2)	(0,1)
Total do ativo não circulante	2.365.548	78,1	2.360.618	76,5	2.309.886	75,6	(2,4)	(2,1)
Total do ativo	3.028.241	100,0	3.083.983	100,0	3.053.470	100,0	0,8	(1,0)

Balço Patrimonial (Consolidado) – Passivo

(R\$ milhares)	2T16	% do Total	1T17	% do Total	2T17	% do Total	Var % 2T17/ 2T16	Var % 2T17/ 1T17
Passivo circulante								
Empréstimos e financiamentos	325.561	10,8	434.099	14,1	292.732	9,6	(10,1)	(32,6)
Debêntures	165.858	5,5	195.084	6,3	115.445	3,8	(30,4)	(40,8)
Fornecedores	193.381	6,4	254.896	8,3	215.970	7,1	11,7	(15,3)
Obrigações tributárias	29.017	1,0	41.182	1,3	83.109	2,7	186,4	101,8
Obrigações trabalhistas	49.095	1,6	45.906	1,5	51.032	1,7	3,9	11,2
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	11.075	0,4	12.403	0,4	11.550	0,4	4,3	(6,9)
Outras contas a pagar	26.077	0,9	20.751	0,7	21.985	0,7	(15,7)	5,9
Arrendamento mercantil financeiro	1.065	0,0	1.240	0,0	1.256	0,0		1,3
Instrumentos financeiros derivativos	6.038	0,2	-	-	-	-	n.a	n.a
Total do passivo circulante	807.167	26,7	1.005.561	32,6	793.079	26,0	(1,7)	(21,1)
Passivo não circulante								
Exigível a longo prazo								
Empréstimos e financiamentos	304.654	10,1	262.897	8,5	338.981	11,1	11,3	28,9
Debêntures	113.163	3,7	70.768	2,3	167.974	5,5	48,4	137,4
Obrigações tributárias	-	-	-	-	4.977	0,2	n.a	n.a
Provisão para contingências	61.226	2,0	51.395	1,7	48.207	1,6	(21,3)	(6,2)
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	15.953	0,5	8.243	0,3	6.843	0,2	(57,1)	(17,0)
Outras contas a pagar	-	-	660	0,0	628	0,0	n.a	(4,8)
Arrendamento mercantil financeiro	14.322	0,5	13.386	0,4	13.067	0,4	(8,8)	(2,4)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.750	0,2	-	-	-	-	n.a	n.a
Total do passivo não circulante	515.068	17,0	407.349	13,2	580.677	19,0	12,7	42,6
Patrimônio líquido								
Capital social integralizado	268.898	8,9	268.898	8,7	268.898	8,8	-	-
Reserva de capital	1.679.362	55,5	1.493.633	48,4	1.494.015	48,9	(11,0)	0,0
Ações em tesouraria	(185.319)	(6,1)	-	-	-	-	n.a	n.a
Resultados acumulados	(56.559)	(1,9)	(91.458)	(3,0)	(83.199)	(2,7)	47,1	(9,0)
AAC	(376)	(0,0)	-	-	-	-	n.a	n.a
Total patrimônio líquido	1.706.006	56,3	1.671.073	54,2	1.679.714	55,0	(1,5)	0,5
Total do passivo e patrimônio líquido	3.028.241	100,0	3.083.983	100,0	3.053.470	100,0	0,8	(1,0)

Fluxo de caixa (Consolidado)

	1S16	1S17
(R\$ milhares)		
Das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	(47.595)	(1.501)
Ajustes para reconciliar o LAIR ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais	113.236	119.093
Depreciações e amortizações	54.879	57.223
Resultado na Venda do Imobilizado	(1.638)	184
(Ganho) Perda com Swap	28.087	-
Provisão para riscos trabalhistas e tributários	(19.547)	(6.787)
Despesa de juros	68.405	66.572
Variação cambial s/ financiamentos	(17.235)	-
Provisão (Reversão) para Devedores Duvidosos	746	466
Plano de opções de compra de ações	4	415
AVP arrendamento mercantil financeiro	378	356
Ajuste a valor presente - PRODEC	(843)	664
Mudanças nos ativos e passivos	(50.825)	(80.213)
Contas a receber de clientes	(22.236)	(33.721)
Estoques	(30.982)	(13.836)
Impostos a recuperar	(19.218)	(860)
Despesas antecipadas	243	(13.059)
Outros créditos	2.644	4.457
Depósitos judiciais	497	(526)
Fornecedores	50.503	(35.006)
Obrigações tributárias	(22.188)	30.652
Obrigações trabalhistas	4.509	(4.696)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(8.423)	(8.478)
Outras contas a pagar	(6.174)	(5.140)
Caixa líquido utilizado nas atividades operacionais	14.816	37.379
Das atividades de investimento		
Acréscimo do imobilizado	(8.522)	(17.040)
Venda do imobilizado	2.541	-
Acréscimo do intangível (líquido de adições a investimentos)	(26.896)	(27.940)
Aplicações Financeiras	35.247	-
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	2.370	(44.980)
Das atividades de financiamento com acionistas		
Empréstimos e Financiamentos	279.095	454.434
Pagamento de empréstimos e debêntures	(401.152)	(522.041)
Juros pagos	(53.766)	(102.878)
Recebimento de Derivativos Swap	49.879	-
Arrendamento mercantil financeiro	(698)	(960)
Dividendos pagos	(258)	-
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamento com acionistas	(126.900)	(171.445)
Aumento/diminuição das disponibilidades	(109.714)	(179.046)
Disponibilidades		
No início do exercício	257.625	376.414
No fim do exercício	147.911	197.368
Aumento/diminuição das disponibilidades	(109.714)	(179.046)

Demonstração de Resultado Consolidado

(R\$ milhares)	2T16	% Receita Líquida	2T17	% Receita Líquida	Var % 2T17/2T16	1S16	% Receita Líquida	1S17	% Receita Líquida	Var % 1S17/1S16
Receita operacional líquida	283.076	100,0	341.100	100,0	20,5	531.703	100,0	638.282	100,0	20,0
Custo dos produtos vendidos	(117.413)	(41,5)	(136.373)	(40,0)	16,1	(233.615)	(43,9)	(264.298)	(41,4)	13,1
D&A custo	(934)	(0,3)	(930)	(0,3)	(0,5)	(1.864)	(0,4)	(1.860)	(0,3)	(0,2)
Lucro bruto	164.729	58,2	203.797	59,7	23,7	296.224	55,7	372.124	58,3	25,6
(Despesas) e receitas operacionais:										
Despesas gerais e administrativas	(38.447)	(13,6)	(45.149)	(13,2)	17,4	(80.835)	(15,2)	(86.613)	(13,6)	7,1
Despesas com vendas	(65.670)	(23,2)	(70.793)	(20,8)	7,8	(122.421)	(23,0)	(138.872)	(21,8)	13,4
Despesas de depreciação e amortização	(25.833)	(9,1)	(30.413)	(8,9)	17,7	(53.015)	(10,0)	(55.363)	(8,7)	4,4
Resultado financeiro	(54.922)	(19,4)	(46.990)	(13,8)	(14,4)	(93.095)	(17,5)	(98.541)	(15,4)	5,9
Outras receitas e despesas	502	0,2	1.324	0,4	163,7	5.548	1,0	5.764	0,9	3,9
Lucro antes do IRCS	(19.641)	(6,9)	11.777	3,5	n.a	(47.594)	(9,0)	(1.501)	(0,2)	(96,8)
Imposto de renda e contribuição social	6.848	2,4	(3.517)	(1,0)	n.a	10.594	2,0	(498)	(0,1)	n.a
Lucro líquido	(12.794)	(4,5)	8.260	2,4	n.a	(37.001)	(7,0)	(1.999)	(0,3)	(94,6)
EBITDA	62.048	21,9	90.110	26,4	45,2	100.379	18,9	154.263	24,2	53,7