



RESTOQUE SA

3T 2018

LE LIS BLANC

INDIVIDUAL

DUDALINA

BOBÔ

JOHN JOHN

rosa chã

NOIR, LE LIS

BASE JEANS

São Paulo, Brasil, 8 de novembro de 2018 - A Restoque Comércio e Confecções de Roupas S.A. ("Companhia") (B3:LLIS3), maior empresa do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, apresenta seus resultados do terceiro trimestre de 2018 (3T18) de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). As comparações se referem ao terceiro trimestre de 2017 (3T17) ou conforme indicado.

Crescimento de +5,8% de vendas em mesmas lojas e +14,4% em produtividade
Lucro Bruto de R\$ 191,5 milhões (+11,9%) com Margem Bruta de 60,9% (+6,8 p.p.)
EBITDA de R\$ 70,1 milhões (+11,5%) e Margem EBITDA de 22,3% (+2,4 p.p.)

**Teleconferência
de Resultados**

Data:

09 de novembro de 2018
(sexta-feira)

Horário:

12h30
(horário de Brasília)
9h30 (US-EST)

Telefone de conexão:

+55 11 3127-4971

Código: Restoque

[Webcast](#)

Telefone para replay:

+55 11 3127-4999

Código Replay:

72758508

Conferência em
Português com tradução
simultânea em Inglês

Telefone de conexão:

+55 11 3127-4971

+1 929 378-3440

Código: Restoque

[Webcast](#)

Telefone para replay:

+55 11 3127-4999

Código Replay:

83985928

CEO:

Livinston Bauermeister

DRI:

Rafael de Camargo

**Relações com
Investidores**

Tel.: +55 11 2149-2599

www.restoque.com.br

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

- Vendas em mesmas lojas (same store sales ou SSS) cresceram +5,8% no 3T18.
- Ganho de 14,4% em vendas por metro quadrado, consistente com o foco da Companhia de ganho de produtividade adotado desde 2017, sendo 8,4% decorrente de aumento de ticket médio, por conta de volume menor de descontos, e o restante decorrente de aumento de conversão nas lojas.
- Maior volume de vendas a preço cheio, com redução de 56,4% no volume de vendas com descontos no período.
- Crescimento de Lucro Bruto de 11,9%, que atingiu R\$ 191,5 milhões, com margem de 60,9% (+6,8 p.p.) com maior participação de vendas a preço cheio ao longo do trimestre.
- EBITDA de R\$70,1 milhões (+11,5%), com margem de 22,3% (+2,4 p.p.).
- Impacto negativo de R\$ 7,9 milhões devido a variação cambial, basicamente relacionado à exposição de pagamento a fornecedores estrangeiros da Companhia.
- Lucro Líquido de R\$ 7,8 milhões no 3T18, com *Cash Earnings* (Lucro Líquido ajustado pela amortização do ágio e variação cambial) de R\$ 14,8 milhões.
- Lucro Líquido acumulado em 2018 de R\$ 58,5 milhões, que ajustado pela variação cambial seria de R\$ 74,7 milhões, com *Cash Earnings* de R\$ 102, 2 milhões.
- Houve avanços quanto às iniciativas para ganho de produtividade e eficiência da base de lojas, com o início da integração de nosso sistema de gestão de vendas e indicadores online, LiveRetail, a um módulo de *check-out* móvel, integrado com o *e-commerce* e CRM, já disponível em 21 lojas, bem como na expansão do *Omnichannel*.

(R\$ milhares)	3T17	3T18	Var % 3T18 / 3T17	9M17	9M18	Var % 9M18 / 9M17
Faturamento bruto (excluindo devoluções)	408.314	408.073	-0,1%	1.251.820	1.227.206	-2,0%
Le Lis Blanc	163.561	175.953	7,6%	525.259	531.370	1,2%
Bo.Bô	27.946	19.667	-29,6%	99.350	69.563	-30,0%
John John	72.503	73.057	0,8%	208.705	206.591	-1,0%
Rosa Chá	12.321	10.851	-11,9%	38.619	27.653	-28,4%
Dudalina	108.314	103.896	-4,1%	300.552	326.360	8,6%
Individual	20.563	21.641	5,2%	67.806	57.997	-14,5%
Base	3.106	3.008	-3,1%	11.529	7.672	-33,5%
Receita operacional líquida consolidada	316.051	314.247	-0,6%	954.333	947.434	-0,7%
Lucro bruto consolidado	171.112	191.465	11,9%	543.236	605.595	11,5%
Margem Bruta	54,1%	60,9%	6,8 p.p.	56,9%	63,9%	7,0 p.p.
EBITDA consolidado	62.890	70.138	11,5%	217.152	244.110	12,4%
Margem EBITDA	19,9%	22,3%	2,4 p.p.	22,8%	25,8%	3,0 p.p.
Lucro líquido consolidado	(6.386)	7.836	n.a	(8.385)	58.460	n.a
% da Receita Líquida	-2,0%	2,5%	4,5 p.p.	-0,9%	6,2%	7,0 p.p.

Destaques do Período

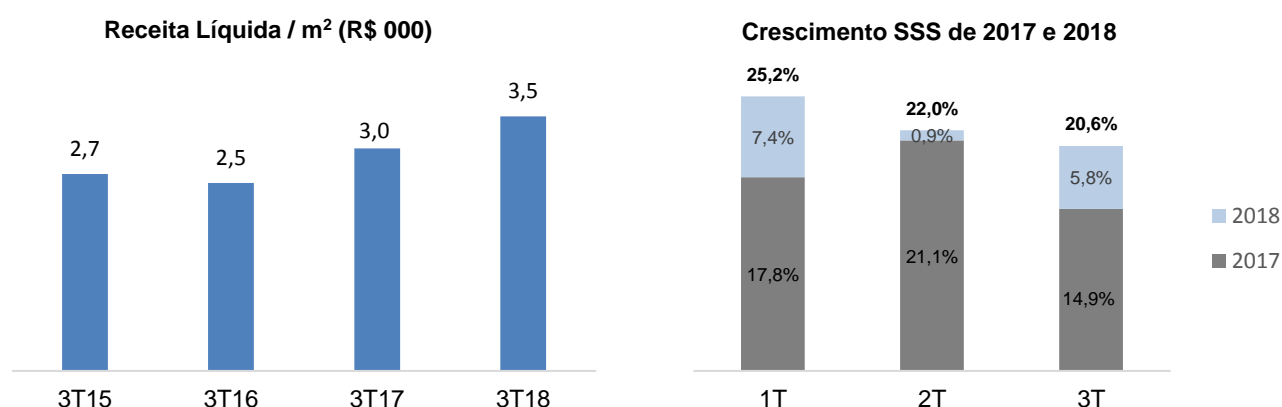
O 3T18 foi mais um trimestre de resultados consistentes com a estratégia da Companhia, adotada desde o início de 2017, focada em ganho de rentabilidade e aumento de eficiência.

Ganho de Produtividade

A Companhia atingiu um ganho de 14,4% em produtividade no canal de varejo e SSS positivo de 5,8% no 3T18, marcando o oitavo trimestre consecutivo de crescimento de produtividade do varejo e de SSS crescente. Vale mencionar que o incremento obtido ocorre sobre uma base de lojas que já havia obtido um SSS de 14,9% no ano anterior, sendo que a Le Lis, maior marca da Companhia, obteve um SSS de 11,1% sobre uma base que havia crescido 15,0% no 3T17 e John John 9,4% sobre uma base de 28,2% no ano anterior.

Alinhado com esse resultado, a Companhia manteve o foco na qualidade da base de lojas, através do fechamento de lojas em que o posicionamento, o custo de ocupação ou a rentabilidade não se enquadravam em suas expectativas. Nesse sentido, foram fechadas 17 lojas durante o 3T18 e, ao final desse trimestre, a Companhia tinha 38 lojas a menos (-13,0%) que ao final do 3T17.

O gráfico a seguir denota o crescimento de vendas por metro quadrado ao longo dos terceiros trimestres e o crescimento de SSS que acumulado 2017 e 2018 superou um incremento de 20% em todos os trimestres desde o início do ano.



O foco da Companhia em ganho de produtividade e eficiência da base de lojas se reflete em várias frentes: (i) LiveRetail, nosso sistema online e integrado de gestão de vendas e indicadores em tempo real, (ii) melhoria da equipe de lojas, (iii) melhoria no visual de lojas, (iv) concentração de vendas em localizações com alta intersecção de clientes entre lojas, (v) melhoria no sistema de remuneração de gerentes e vendedores, dentre outros. Além disso, a Companhia iniciou a operação de novo formato de *check-out* de loja, integrado com a loja online e o CRM, e avançando na expansão do *Omnichannel*.

Ganho de Margem Bruta, Margem EBITDA e Margem Líquida

Desde o início de 2017, a Companhia tem dado foco em vender mais a preço cheio. Além da melhora da margem bruta, essa estratégia faz parte do cuidado com o posicionamento diferenciado das marcas e da estratégia de longo prazo de foco na alta percepção de valor dos produtos.

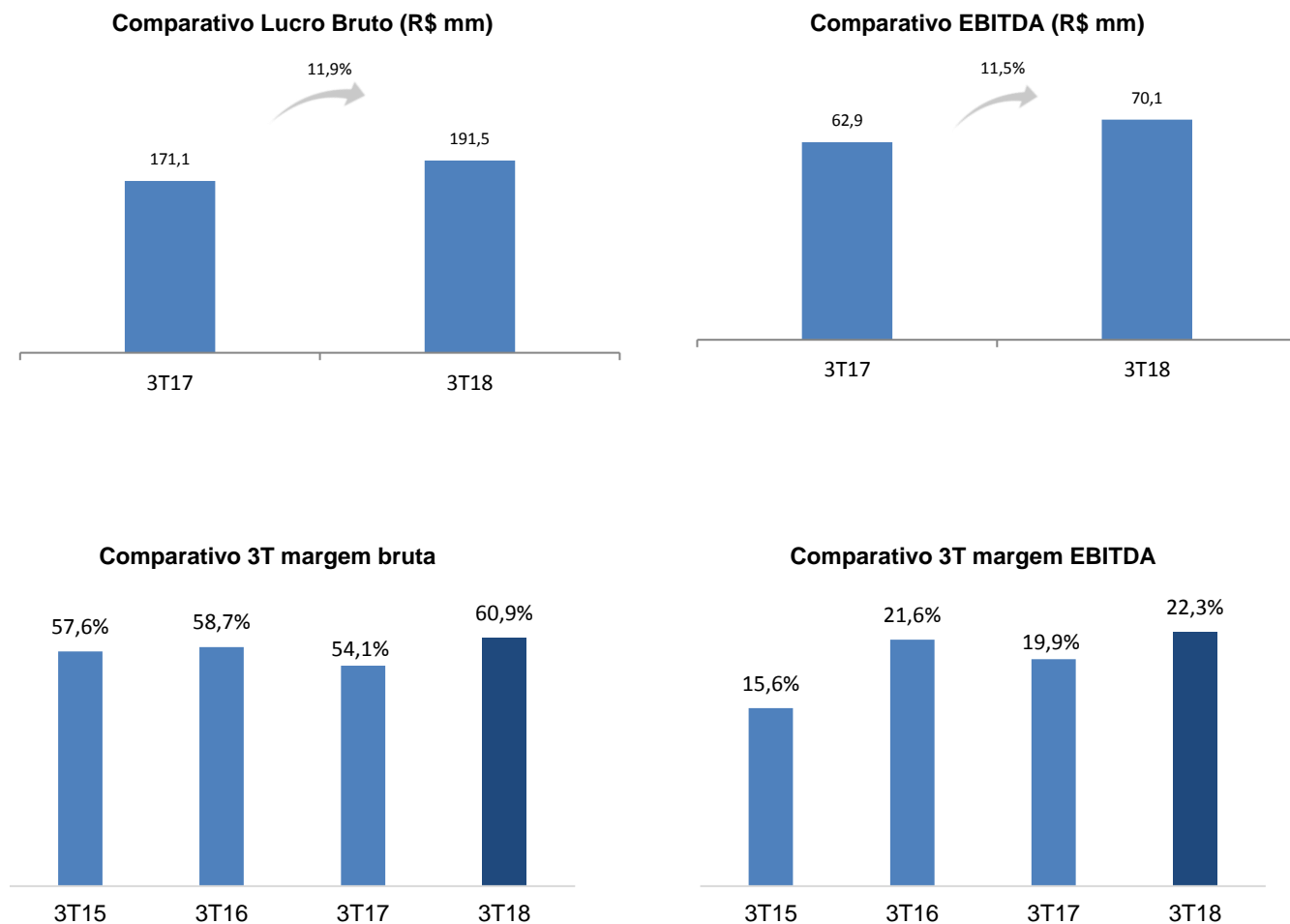
Desta forma, em linha com o primeiro semestre de 2018, a Companhia melhorou o perfil de vendas a preço cheio, com redução de 56,4% no volume de vendas com descontos no 3T18.

Em conjunto com o esforço para ganho de produtividade de venda em mesmas lojas e redução do volume de descontos ofertados, a Companhia tem direcionado um maior volume de recursos para a melhoria da experiência de compras dos clientes. Desta forma, gastos em marketing, comissionamento e pessoal de loja representaram um maior percentual de despesas em relação a venda. Por outro lado, esse investimento direcionado as áreas que representam o *core business* da Companhia permite que o processo seja retroalimentado, gerando mais vendas a preço cheio com manutenção e melhoria de margens.

Assim, houve uma importante melhora no lucro bruto (+11,9%), na margem bruta, que atingiu 60,9% (+6,8 p.p.) e o EBITDA cresceu 11,5% no 3T18 contra o 3T17, atingindo R\$ 70,1 milhões.

Adicionalmente, a Companhia obteve um lucro de R\$ 7,8 milhões que foi impactado por R\$ 7,9 milhões de variação cambial sobre a conta de fornecedores no trimestre. Ajustado pela variação cambial o *Cash Earnings* do 3T18 chegou a R\$ 14,8 milhões.

Seguem abaixo alguns indicadores do terceiro trimestre em sua série histórica, que demonstram as evoluções acima referidas:



Resumo Operacional

A tabela abaixo apresenta os principais indicadores operacionais da Companhia:

Companhia Combinada	3T17	3T18	Var % 3T18 / 3T17	9M17	9M18	Var % 9M18 / 9M17
Total de Lojas Próprias	293	255	-13,0%	293	255	-13,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	53.394	48.163	-9,8%	53.394	48.163	-9,8%
Área média de vendas (m²)	54.946	48.196	-12,3%	55.565	50.300	-9,5%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	3.022	3.456	14,4%	9.897	10.720	8,3%
Ticket médio	547	592	8,4%	551	606	10,1%
SSS	14,9%	5,8%	n.a	18,1%	4,4%	n.a
Le Lis Blanc ⁽¹⁾						
Total de Lojas Próprias	99	92	-7,1%	99	92	-7,1%
Área de vendas (m²)	32.909	30.351	-7,8%	32.909	30.351	-7,8%
Área média de vendas (m²)	34.348	30.448	-11,4%	34.356	31.351	-8,7%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	2.476	3.001	21,2%	8.625	9.489	10,0%
Ticket médio	656	753	14,8%	646	759	17,4%
SSS	15,0%	11,1%	n.a	19,8%	3,7%	n.a
Dudalina						
Número Total de Lojas Próprias	81	68	-16,0%	81	68	-16,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	5.593	5.016	-10,3%	5.593	5.016	-10,3%
Área média de vendas (m²)	5.302	4.903	-7,5%	5.241	5.132	-2,1%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	8.483	7.935	-6,5%	22.232	23.108	3,9%
Ticket médio	427	396	-7,3%	434	410	-5,7%
SSS	13,2%	0,5%	n.a	20,0%	14,0%	n.a
Bo.Bó						
Número Total de Lojas Próprias	37	27	-27,0%	37	27	-27,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	2.876	2.210	-23,2%	2.876	2.210	-23,2%
Área média de vendas (m²)	2.906	2.288	-21,2%	3.016	2.518	-16,5%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	4.336	4.149	-4,3%	16.179	13.998	-13,5%
Ticket médio	1.334	1.832	37,3%	1.338	1.705	27,4%
SSS	-4,1%	-13,9%	n.a	6,8%	-20,3%	n.a
John John						
Número Total de Lojas Próprias	54	49	-9,3%	54	49	-9,3%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	9.304	8.381	-9,9%	9.304	8.381	-9,9%
Área média de vendas (m²)	9.438	8.416	-10,8%	9.777	9.031	-7,6%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	2.435	2.731	12,1%	7.407	8.337	12,6%
Ticket médio	402	432	7,3%	381	424	11,2%
SSS	28,2%	9,4%	n.a	24,5%	8,8%	n.a
Rosa Chá						
Número Total de Lojas Próprias	22	19	-13,6%	22	19	-13,6%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	2.712	2.206	-18,6%	2.712	2.206	-18,6%
Área média de vendas (m²)	2.952	2.141	-27,5%	3.176	2.268	-28,6%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	1.941	1.787	-7,9%	4.993	5.551	11,2%
Ticket médio	463	1.500	223,7%	340	1.550	356,2%
SSS	29,8%	-15,3%	n.a	-8,4%	7,4%	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 293 lojas ao final do 3T17 para 255 ao final do 3T18 (-13,0%), 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.

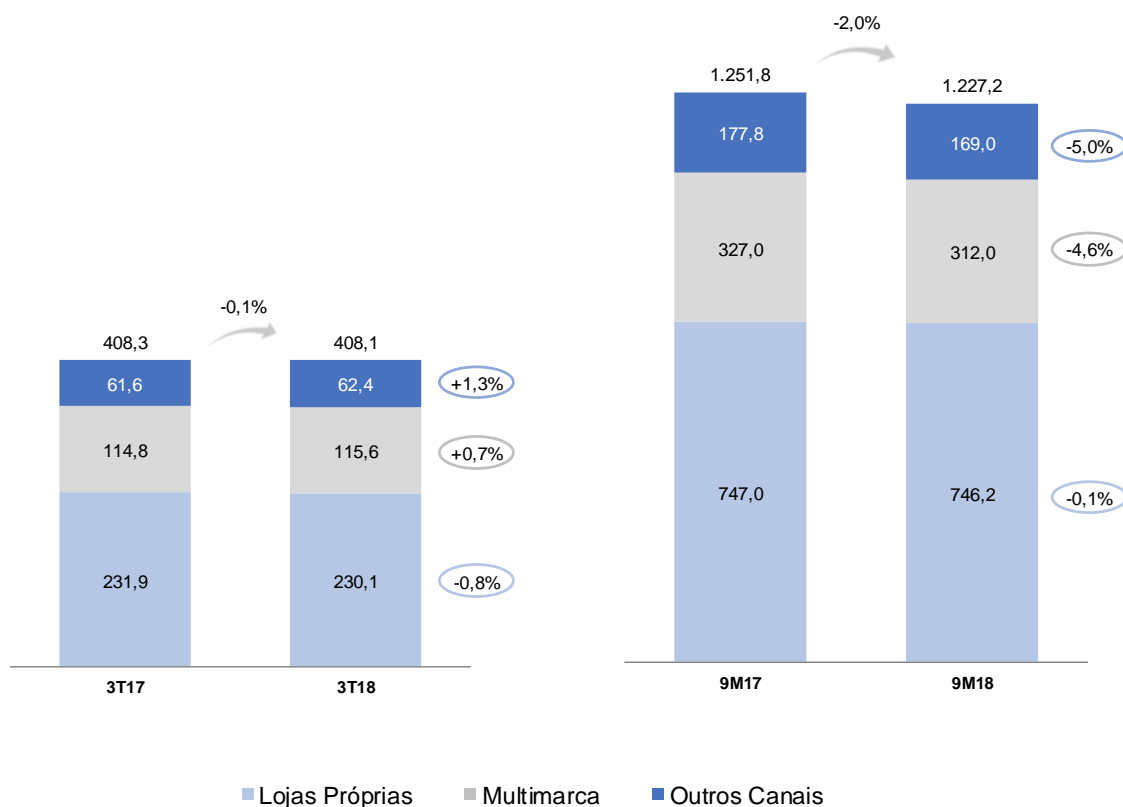
A implementação desse plano resultou em aumento de 14,4% da produtividade medida em receita líquida por m² da Companhia no 3T18 em relação ao 3T17.

Ao final do 3T18, a área de vendas média por loja própria era de 188,9m², sendo 329,9m² a área média das lojas da marca Le Lis Blanc, 73,8m² a área média das lojas Dudalina, 81,8m² a área média das lojas Bo.Bô, 171,0m² a área média das lojas John John e 116,1m² a área média das lojas Rosa Chá.

Faturamento bruto (excluindo devoluções)

O faturamento bruto no 3T18 totalizou R\$ 408,1 milhões (-0,1%). No acumulado do ano (9M18) o faturamento bruto por canal totalizou R\$ 1.227,2 (-2,0%), com uma substancial melhora no perfil de vendas através de uma redução de 51,0% nas vendas com descontos.

Faturamento bruto por canal (R\$ mm)



Lojas próprias

O 3T18 atingiu um resultado consistente de vendas em mesmas lojas, com uma melhora de *same store sales* (SSS) de 5,8%, dando continuidade à trajetória de recuperação demonstrada em trimestres anteriores, também melhorando o perfil de vendas, com um menor percentual de descontos.

A Le Lis Blanc obteve nesse trimestre um crescimento de venda em mesmas lojas atingindo um SSS de +11,1% e mesmo com a diminuição de 11,4% na área média do 3T18, a marca obteve um crescimento de +7,6% em faturamento bruto, e um crescimento de +21,2% em receita líquida/m².

A John John registrou nesse trimestre o oitavo período consecutivo de crescimento de venda em mesmas lojas, atingindo um SSS de +9,4%. Apesar da redução da área média do período em 10,8%, a marca atingiu crescimento no canal através de uma expansão de 12,1% no índice de receita líquida/m² no 3T18, quando comparado a 3T17.

Também houve crescimento em SSS na marca Dudalina de +0,5% em 3T18 que passou a acumular durante os nove primeiros meses de 2018 um crescimento SSS de +14,0%. Vale também mencionar que o desempenho de Dudalina ocorreu sobre uma base de 3T17 que já havia crescido +13,2%.

Rosa Chá e Bobô tiveram SSS de respectivamente -15,9% e -13,9%. Rosa Chá está crescendo sobre uma base do ano anterior que havia crescido +29,8% e foi positivamente impactada pelo efeito novidade do reposicionamento da marca, atingindo durante o 3T18 mais de 12 meses de operação e seguindo com a maturação do projeto. A Bo.Bo. segue impactada por um perfil de vendas menos promocionais que no ano anterior e por uma reestruturação recente de seu time comercial e de estilo.

Lojas multimarcas

O canal de vendas de atacado para lojas multimarcas apresentou no trimestre um faturamento de R\$ 115,5 milhões, em 3T18, o que representa um crescimento de 0,6% em relação ao 3T17, marcando o primeiro trimestre de crescimento para o canal em 2018.

A performance do atacado continua afetada pela menor eficiência da operação logística, mas gradualmente tem ganhado produtividade e alcançando resultados estáveis.

Outros canais

E-commerce:

No 3T18 a Companhia registrou R\$ 8,3 milhões em vendas de *e-commerce*, representando cerca de 2,0% da receita da Companhia no período e apresentando um melhor perfil de vendas, com uma substancial queda no nível de descontos.

Vale mencionar os avanços quanto ao projeto *Omnichannel*, possibilitando que todo o estoque disponível de uma marca seja acessado por qualquer loja e também pelo canal *e-commerce*, que está em fase de implementação e deverá abranger um número maior de lojas ainda em 2018, com total implementação no primeiro semestre de 2019.

Também houve avanços quanto ao uso de nosso sistema de gestão LiveRetail, com a integração de módulos de pagamento móvel ("*check-out mobile*") permitindo ao vendedor acessar informação sobre o perfil do cliente e de realizar 100% do atendimento junto a ele, sem a necessidade do uso do caixa. Essa modalidade de vendas já está presente em 21 lojas e a Companhia acredita chegar a 30 lojas até o final de 2018.

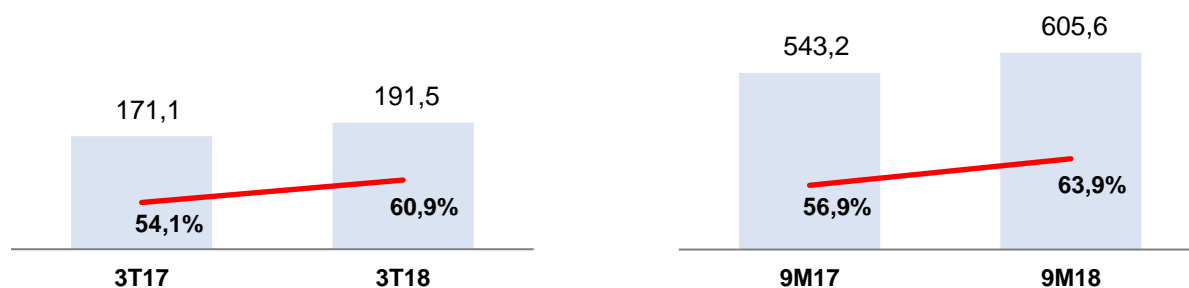
Outlets:

Englobando a rede de lojas de *Outlet* que operam com a bandeira "Estoque", este canal apresentou um crescimento no faturamento de 12,4% no 3T18, atingindo um total de R\$ 50,9 milhões que representa 12,5% no período. Essa participação sobre o total de faturamento da Companhia vem diminuindo se comparado a 3T17 que era 16,1%, 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 de 2018, 23,1% das lojas deste canal, como fruto da estratégia da Companhia de menor abrangência deste canal.

Lucro Bruto

No 3T18 o lucro bruto foi de R\$ 191,5 milhões (+11,9%), representando uma margem bruta de 60,9% (+6,8 p.p.) especialmente devido:

1. Aumento da participação de vendas a preço cheio (queda de 56,4% no volume de desconto praticados);
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. Contínuo aprimoramento da estrutura fabril e logística, com redução de plantas industriais e centros de distribuição e com aumento da produtividade em fábrica, através da consolidação de operações.

Lucro Bruto e margem bruta (R\$ mm)**Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)**

As despesas com vendas, gerais e administrativas, excluindo depreciação e amortização, aumentaram em 4,3 p.p. em relação à receita líquida, se comparadas ao 3T17.

Consistente com trimestres anteriores, esse aumento esteve concentrado em esforços de vendas (+4,6 p.p.), notadamente comissionamento e marketing. Essa estratégia tem se mostrado acertada para o incremento de vendas a preço cheio, conforme verificado ao longo do ano de 2017, alinhado com a recuperação de produtividade e margem. As demais despesas administrativas da companhia seguem em queda proporcionalmente a receita operacional líquida, reduzidas em -0,4 p.p.

EBITDA, Margem EBITDA e Lucro Líquido

Como consequência da melhora em receita e margem bruta, o EBITDA do 3T18 atingiu R\$ 70,1 milhões (+11,5%), com margem de 22,3% (+2,4 p.p.)

No 3T18, o lucro líquido foi de R\$ 7,8 milhões, comparado a um prejuízo líquido de R\$ 6,4 milhões no 3T17. Vale mencionar que o 3T18 sofreu um impacto de R\$ 7,9 milhões relacionado a variação cambial sobre o volume de contas a pagar a fornecedores estrangeiros, sendo que o *cash earnings* ajustado por esse impacto atingiu R\$ 14,8 milhões no trimestre.

A melhora em depreciação e amortização, passando de R\$ 27,3 milhões para R\$ 17,7 milhões (-35,4%), 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 gerencial totalizou um ganho de R\$ 22,3 milhões durante o 3T18.

Durante o 3T18 o capital de giro da Companhia foi impactado em R\$ 42,4 milhões devido a variação na conta de fornecedores. Esse consumo está relacionado principalmente a um maior volume de vencimentos de compras durante o 3T18, apesar da manutenção de ciclo operacional da Companhia em dias de fornecedores.

Os investimentos cresceram em R\$ 7,8 milhões em comparação com o 3T17 devido principalmente a (i) reforma de lojas e mudanças de pontos realizadas com o intuito de otimizar a performance do varejo, (ii) investimentos em plantas industriais e centro de distribuição, buscando uma maior eficiência e produtividade, e (iii) maior esforço da Companhia em desenvolvimento de coleção, buscando produtos de excelência.

Vale mencionar que, além dos efeitos operacionais, o fluxo de caixa da Companhia foi também impactado pelo pagamento de R\$ 48,2 milhões em dividendos durante o 3T18.

(R\$ milhares)	3T17	3T18	Var R\$		9M17	9M18	Var R\$		9M18 / 9M17
			3T18 / 3T17	3T18 / 3T17			9M18 / 9M17	9M18 / 9M17	
EBITDA	62.890	70.138	7.248	11,5%	217.152	244.110	26.958	12,4%	
IR&CS Corrente	(4.409)	-			(12.887)	-			
Δ contas a receber de clientes	6.964	7.310			(26.757)	(60.761)			
Δ redução nos estoques	2.001	(8.088)			(11.835)	(103.982)			
Δ fornecedores	46.125	(42.442)			11.119	(55.704)			
Δ Outros	(37.638)	(4.599)			(31.696)	(35.217)			
FC operacional gerencial	75.933	22.319	(53.614)	n.a	145.096	(11.554)	(156.650)	n.a	
Capex	(30.151)	(37.942)	(7.791)	25,8%	(75.131)	(100.548)	(25.417)	33,8%	
FC operacional gerencial após investimentos	45.782	(15.623)	(61.405)	n.a	69.965	(112.102)	(182.067)	n.a	
FC operacional gerencial após investimentos	45.782	(15.623)	(61.405)	n.a	69.965	(112.102)	(182.067)	n.a	
Movimentações financeiras	(18.319)	(20.130)			(50.104)	(50.341)			
Aplicações financeiras	-	-			-	-			
Resgate de títulos de valores mobiliários	-	-			-	-			
FC operacional contábil após investimentos	27.463	(35.753)	(63.216)	n.a	19.861	(162.443)	(182.305)	n.a	

Endividamento

Com o EBITDA “ex-não recorrentes” de R\$ 346,7 milhões nos últimos 12 meses, a relação dívida líquida / EBITDA Ajustado ficou em 2,68 vezes. Em vista do cenário observado até o fechamento do 3T18, a administração da Companhia acredita que a relação dívida líquida / EBITDA ao final de 2018 estará em torno de 2,0 vezes, em vista da melhora no capital de giro durante o 4T18.

(R\$ milhares)	3T17	2T18	3T18
Disponibilidades	241.906	310.552	239.007
Empréstimos e Financiamento de curto prazo	(512.339)	(461.447)	(457.428)
Empréstimos e Financiamento de longo prazo	(445.863)	(671.515)	(711.849)
Dívida Líquida	(716.296)	(822.410)	(930.270)

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)	3T17	% do Total	2T18	% do Total	3T18	% do Total	Var % 3T18 / 3T17	Var % 3T18 / 2T18
Ativo circulante								
Caixa e equivalentes de caixa	241.906	7,8	310.552	8,2	239.007	6,4	(1,2)	(23,0)
Contas a receber	79.564	2,6	112.436	3,0	104.310	2,8	31,1	(7,2)
Estoques	347.895	11,2	387.855	10,3	395.943	10,6	13,8	2,1
Impostos a recuperar	75.175	2,4	109.467	2,9	106.819	2,9	42,1	(2,4)
Despesas antecipadas	26.664	0,9	26.891	0,7	34.456	0,9	29,2	28,1
Outros créditos a receber	11.369	0,4	17.265	0,5	14.359	0,4	26,3	(16,8)
Total do ativo circulante	782.573	25,2	964.466	25,6	894.894	24,0	14,4	(7,2)
Ativo não circulante								
Realizável a longo prazo								
Depósito judicial	5.759	0,2	6.541	0,2	6.793	0,2	18,0	3,9
Imposto de renda diferido	61.853	2,0	688.851	18,3	689.745	18,5	1.015,1	0,1
Despesas antecipadas	220	0,0	-	-	-	-	n.a.	n.a.
Impostos a recuperar	87	0,0	-	-	-	-	(100,0)	n.a.
Imobilizado	354.226	11,4	205.719	5,5	217.458	5,8	(38,6)	5,7
Intangível	1.896.402	61,2	1.904.930	50,5	1.913.483	51,4	0,9	0,4
Total do ativo não circulante	2.318.547	74,8	2.806.041	74,4	2.827.479	76,0	22,0	0,8
Total do ativo	3.101.120	100,0	3.770.507	100,0	3.722.373	100,0	20,0	(1,3)

Balço Patrimonial (Consolidado) – Passivo

(R\$ milhares)	3T17	% do Total	2T18	% do Total	3T18	% do Total	Var % 3T18 / 3T17	Var % 3T18 / 2T18
Passivo circulante								
Empréstimos e financiamentos	393.168	12,7	381.713	10,1	364.015	9,8	(7,4)	(4,6)
Debêntures	119.171	3,8	79.734	2,1	93.413	2,5	(21,6)	17,2
Outras contas a pagar Derivativos	-	-	-	-	2.047	0,1	n.a	n.a
Fornecedores	262.095	8,5	261.624	6,9	219.182	5,9	(16,4)	(16,2)
Obrigações tributárias	76.923	2,5	37.933	1,0	40.925	1,1	(46,8)	7,9
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	8.990	0,3	2.997	0,1	2.433	0,1	(72,9)	(18,8)
Obrigações trabalhistas	50.087	1,6	48.296	1,3	46.572	1,3	(7,0)	(3,6)
Outras contas a pagar	23.285	0,8	18.620	0,5	15.685	0,4	(32,6)	(15,8)
Arrendamento mercantil financeiro	1.271	0,0	1.318	0,0	1.334	0,0	5,0	1,2
Dívidas a pagar	-	-	48.276	1,3	18	0,0	n.a	(100,0)
Total do passivo circulante	934.990	30,2	880.511	23,4	785.624	21,1	(16,0)	(10,8)
Passivo não circulante								
Exigível a longo prazo								
Empréstimos e financiamentos	291.605	9,4	149.998	4,0	190.312	5,1	(34,7)	26,9
Debêntures	154.258	5,0	521.517	13,8	521.537	14,0	238,1	0,0
Obrigações tributárias	3.318	0,1	-	-	-	-	n.a	n.a
Financiamentos de impostos e incentivos fiscais	3.363	0,1	2.686	0,1	1.775	0,0	(47,2)	(33,9)
Arrendamento mercantil financeiro	12.743	0,4	11.748	0,3	11.408	0,3	(10,5)	(2,9)
Provisão para contingências	26.707	0,9	6.700	0,2	6.456	0,2	(75,8)	(3,6)
Outras contas a pagar	596	0,0	-	-	-	-	n.a	n.a
Total do passivo não circulante	492.590	15,9	692.649	18,4	731.488	19,7	48,5	5,6
Patrimônio líquido								
Capital social	268.898	8,7	417.038	11,1	700.000	18,8	160,3	67,9
Reserva de capital	1.494.227	48,2	1.195.239	31,7	912.355	24,5	(38,9)	(23,7)
Reserva de lucros	-	-	534.446	14,2	534.446	14,4	n.a	-
Resultados acumulados	(89.585)	(2,9)	50.624	1,3	58.460	1,6	n.a	15,5
Total patrimônio líquido	1.673.540	54,0	2.197.347	58,3	2.205.261	59,2	31,8	0,4
Total do passivo e patrimônio líquido	3.101.120	100,0	3.770.507	100,0	3.722.373	100,0	20,0	(1,3)

Fluxo de caixa (Consolidado)

(R\$ milhares)	9M17	9M18
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Resultado antes dos impostos	(9.928)	69.098
Ajustes para reconciliar o resultado antes dos impostos ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	84.560	56.495
Resultado na venda/baixa do imobilizado	330	(579)
Ganho/Perda com SWAP	-	2.047
Provisão para riscos trabalhistas e tributários	(28.287)	2.337
Despesa de juros	92.023	64.735
Variação cambial	63	4.014
Constituição para perda esperada de recebíveis comerciais	597	494
Plano de opções de compra de ações	627	307
Ajuste a valor presente arrendamento	527	480
Ajuste a valor presente Prodec	950	421
Variação de ativos e passivos operacionais	(46.470)	(259.703)
Contas a receber	(26.757)	(60.761)
Estoques	(11.835)	(103.982)
Impostos a recuperar	3.325	12.865
Despesas antecipadas	(19.345)	(17.594)
Outros créditos a receber	3.369	1.458
Depósitos judiciais	(426)	(646)
Fornecedores	11.119	(55.704)
Obrigações tributárias	16.481	(20.411)
Obrigações trabalhistas	(5.641)	1.172
Outras contas a pagar	(3.873)	(13.884)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(12.887)	-
Pagamento de contingência	-	(2.216)
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais	94.992	(59.854)
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo do imobilizado	(27.057)	(41.125)
Acréscimo do intangível	(48.074)	(59.423)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(75.131)	(100.548)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Adição de empréstimos e debêntures	526.461	447.009
Pagamento de empréstimos e debêntures	(566.439)	(312.399)
Pagamento de juros de empréstimos e debêntures	(112.951)	(46.994)
Arrendamento mercantil financeiro	(1.440)	(1.440)
Dividendos pagos	-	(96.507)
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	(154.369)	(10.331)
Redução de caixa e equivalentes de caixa	(134.508)	(170.733)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	376.414	409.740
No fim do exercício	241.906	239.007
Redução de caixa e equivalentes de caixa	(134.508)	(170.733)

Demonstração de Resultado Consolidado

(R\$ milhares)	3T17	% Receita Líquida	3T18	% Receita Líquida	Var % 3T18 / 3T17	9M17	% Receita Líquida	9M18	% Receita Líquida	Var % 9M18 / 9M17
Receita líquida de vendas	316.051	100,0	314.247	100,0	(0,6)	954.333	100,0	947.434	100,0	(0,7)
Custo dos produtos vendidos	(144.939)	(45,9)	(122.782)	(39,1)	(15,3)	(411.097)	(43,1)	(341.839)	(36,1)	(16,8)
Lucro bruto	171.112	54,1	191.465	60,9	11,9	543.236	56,9	605.595	63,9	11,5
(Despesas) e receitas operacionais										
Despesas gerais e administrativas	(60.404)	(19,1)	(55.399)	(17,6)	(8,3)	(173.109)	(18,1)	(166.750)	(17,6)	(3,7)
Despesas com vendas	(82.504)	(26,1)	(85.169)	(27,1)	3,2	(250.647)	(26,3)	(254.864)	(26,9)	1,7
Resultado financeiro	(43.979)	(13,9)	(45.539)	(14,5)	3,5	(142.520)	(14,9)	(118.510)	(12,5)	(16,8)
Outras receitas e despesas	7.348	2,3	1.583	0,5	(78,5)	13.112	1,4	3.627	0,4	(72,3)
Lucro antes do IRCS	(8.427)	(2,7)	6.941	2,2	n.a	(9.928)	(1,0)	69.098	7,3	n.a
Imposto de renda e contribuição social	2.041	0,6	895	0,3	(56,1)	1.543	0,2	(10.638)	(1,1)	n.a
Resultado do Período	(6.386)	(2,0)	7.836	2,5	n.a	(8.385)	(0,9)	58.460	6,2	n.a
EBITDA	62.890	19,9	70.138	22,3	11,5	217.152	22,8	244.110	25,8	12,4