

EARNINGS RELEASE 2013



Receita Bruta de R\$ 1.143,8 milhões em 2013 (+14,1% vs. 2012)

EBITDA ajustado de R\$ 140,4 milhões em 2013 (+74.3% vs. 2012)

São Paulo, 21 de fevereiro de 2014 - A Inbrands S.A. ("Inbrands" ou "Companhia"), uma empresa brasileira consolidadora e operadora de marcas ícones de moda e lifestyle, anuncia hoje os resultados do 4º trimestre de 2013 (4T13). As informações da Companhia estão apresentadas de acordo com as práticas adotadas no Brasil e as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). Todas as comparações referem-se ao mesmo período do ano anterior (4T12) e estão em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma. Toda e qualquer informação não contábil ou derivada de números não contábeis, além das informações descritas como históricas comparáveis, não foram revisadas pelos auditores independentes.

DESTAQUES DO 4T13 E DO ANO DE 2013

- Mais um trimestre de entrega de resultados que consolidam o novo patamar de rentabilidade e eficiência da companhia.
- A Receita Bruta atingiu no trimestre R\$ 338,6 milhões e a Receita Líquida R\$ 260,3 milhões, em linha com o 4T12. No ano, a **Receita Bruta atingiu R\$ 1.143,8 milhões e a Receita Líquida atingiu R\$ 905,9 milhões com crescimento de 16,2% versus 2012**. O Same Store Sales total foi de 13,7% no trimestre comparado com o mesmo período de 2012, e no total ano 2,4% versus 2012.
- O **Lucro Bruto** no 4T13 foi de R\$ 164,8 milhões (63,3% de Margem Bruta) representando um crescimento de 4,2% (4,1 p.p. de margem bruta) em relação ao mesmo período de 2012. No ano, o **crescimento foi de 26,2% com aumento de 4,9 p.p.**
- **EBITDA Ajustado** do 4T13 foi de R\$ 55,7 milhões (Margem EBITDA ajustada de 21,4%) e no ano fechamos com **R\$ 140,4 milhões** (Margem EBITDA ajustada de 15,5%), com **crescimento de 74,3%** versus 2012 quando atingimos R\$ 80,6 milhões e margem de 10,3%.
- O **Lucro Líquido** foi de R\$ 25,8 milhões no 4T13 e **R\$ 36,9 milhões** no acumulado do ano, confirmando a **reversão do prejuízo** de R\$ (14,2) milhões em 2012.
- Encerramos o 4T13 com 176 lojas próprias, 186 lojas franqueadas e 4.892 pontos de venda multimarcas;

Relações com Investidores

Michel Sarkis
CEO

Rafael Grisolia
Diretor Financeiro e de RI

Tel.: (11) 2186-9000

Email: ri@inbrands.com.br

Resumo do Resultado	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012	Var. (%)
Receita Bruta	338.598	344.795	-1,8%	1.143.806	1.002.073	14,1%
Receita Líquida	260.319	267.096	-2,5%	905.939	779.890	16,2%
Lucro Bruto	164.805	158.212	4,2%	562.380	445.774	26,2%
<i>Margem Bruta</i>	<i>63,3%</i>	<i>59,2%</i>	<i>4,1 p.p.</i>	<i>62,1%</i>	<i>57,2%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
EBITDA	52.243	40.723	28,3%	127.291	42.436	200,0%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>20,1%</i>	<i>15,2%</i>	<i>4,8 p.p.</i>	<i>14,1%</i>	<i>5,4%</i>	<i>8,6 p.p.</i>
Lucro Líquido	25.785	34.324	-24,9%	36.925	(14.188)	360,3%
<i>Margem Líquida</i>	<i>9,9%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>	<i>4,1%</i>	<i>-1,8%</i>	<i>5,9 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	55.745	55.053	1,3%	140.442	80.582	74,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>21,4%</i>	<i>20,6%</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>15,5%</i>	<i>10,3%</i>	<i>5,2 p.p.</i>

Destaques do último trimestre e do ano de 2013

Encerramos o último trimestre de 2013 de forma bastante positiva e superando os desafios da alta sazonalidade de vendas do período. No varejo, as lojas estavam abastecidas com o mix adequado de produtos e nossa equipe de vendas reforçada com pessoal extra (treinados e motivados com um programa de incentivos de vendas adequado ao nosso segmento). Na comparação com o mesmo período de 2012, nossas vendas em lojas próprias (varejo), mesmo em um cenário de mercado não tão favorável, mostrou indicadores expressivos: um crescimento do SSS de 13,7% e uma receita líquida de R\$1.553 por m² (crescimento de 16,5% versus o 4T12). Embora tenhamos esse crescimento no varejo, o total da receita do trimestre na companhia foi em linha com o ano anterior. Isso se deve a um menor patamar de receita em nossa operação de atacado no 4T13, uma vez que antecipamos o faturamento do atacado no 3T13. Em 2012 não estávamos com as entregas de produtos em dia e por este motivo nosso faturamento do atacado se concentrou no último trimestre. Contudo, o acerto dos calendários em 2013 teve efeito muito positivo para nossa rede de lojas franqueadas e parceiros lojistas multimarcas, que entraram na sazonalidade de fim de ano abastecidos, favorecendo o sell out. No resultado que apresentamos no 3T13, mostramos claramente a evolução da receita do atacado em relação a 2012.

Acreditamos que o ano de 2013 consolida um novo capítulo na história da Inbrands com o atingimento e solidificação de um novo patamar de eficiência e rentabilidade oriundos da integração da companhia, captura de sinergias e ajuste da operação. Mesmo conscientes que ainda temos a evoluir, conseguimos avanços significativos na construção da plataforma de operação de marcas, com um back office integrado, com processos e ferramental necessário para uma operação eficiente e de baixo custo, que permite ganhos de escala e novas aquisições no futuro. Também avançamos bastante na estruturação da operação comercial e evolução de produtos em todas as marcas, claramente demonstrado nos expressivos resultados de crescimento de receita e de rentabilidade, obtidos ao longo de 2013. Esse patamar de operação nos permite continuar a crescer nas atuais marcas, mas também nos coloca em posição única no mercado de preparação para um crescimento futuro também voltado para aquisições e lançamentos de novas marcas, com elevado grau de agilidade e baixo custo de integração.

No ano, nossa receita líquida cresceu 16,2%, atingindo R\$ 905,9 milhões. Nosso EBTIDA ajustado por eventos não recorrentes cresceu 74,3%, atingindo a importante marca de R\$ 140,4 milhões. Revertemos o prejuízo acumulado ao final de 2012 de R\$(14,2) milhões para um lucro líquido de R\$ 36,9 milhões. Nossa margem bruta melhorou 4,9 p.p em 2013, fechando em 62,1%, lembrando sempre que este número representa a ponderação de nossos negócios de atacado e varejo, ambos igualmente importantes para nossa rentabilidade e modelo de negócio. Analisando separadamente cada canal, apresentamos evoluções igualmente importantes tanto em nossas margens brutas no segmento de varejo, quanto no de atacado. Nossa margem EBITDA Ajustada do ano foi de 15,5%, com crescimento 5,2 p.p. versus 2012, resultado tanto da melhora de nossa margem bruta quanto da redução significativa de nosso SG&A. Na parte de financiamento e estrutura de capital do nosso negócio também foi um ano importante, quando consolidamos a renegociação dos covenants de nossa debênture, dinamizamos nosso acesso ao mercado de crédito e implementamos uma melhor visibilidade dos impactos em nosso caixa. Melhoramos nosso modelo de planejamento de sortimento e vendas, gestão de compras, bem como provemos estrutura adequada de escoamento de produtos de coleções anteriores (canal outlet). Esses movimentos são a base fundamental para um avanço representativo em 2014 em gestão de capital de giro (especialmente estoques). Encerramos o ano de 2013 com o indicador Dívida/EBITDA menor, quando comparado a 2012.

Dentro de uma ótica de disciplina financeira e sabendo dos desafios conjunturais de 2014, temos um viés positivo para o ano de 2014. Muitas das iniciativas estruturantes de nossa companhia em 2013 terão seus efeitos anualizados em 2014, além do fato de estarmos também buscando ganhos adicionais de SG&A e margem bruta. Esperamos um ano onde teremos o reflexo do nosso atual estágio operacional de maior fluidez e cumprimento de etapas de fornecimento de nossos produtos. Estamos igualmente confiantes na implementação de nossas lojas outlets que ajudarão na maior eficiência de gestão de nossos estoques.

Como plataforma de marcas, ficamos satisfeitos com o desempenho de nossa JV com a Tommy Hilfiger. No primeiro ano de operação já atingimos uma receita bruta de R\$ 44,4 milhões, com uma margem EBTIDA de 13,8% (lembrando que refletimos nossa participação na JV através de equivalência patrimonial).

No fechamento do ano de 2013, assinamos um novo licenciamento exclusivo com outra marca ícone internacional, a G-Star Raw, que estará em 2014 sendo comercializada nos canais da nossa marca Mandi, que tem um fit de posicionamento complementar com a G-Star e abrange o mesmo perfil de público. Essa iniciativa certamente contribuirá para mais um ano de avanço de nossa companhia e significa mais uma marca internacional emblemática operada em nossa plataforma.

Rede de Distribuição

Rede de Distribuição	Lojas Próprias			Franquias			Clientes Multimarcas		
	4T13	4T12	Var. (%)	4T13	4T12	Var. (%)	4T13	4T12	Var. (%)
Ellus e Ellus Second Floor	54	54	0,0%	28	28	0,0%	1.783	1.857	-4,0%
Richards e Selaria Richards	50	54	-7,4%	35	25	40,0%	502	369	36,0%
VR e VR Kids	22	18	22,2%	28	31	-9,7%	767	743	3,2%
Salinas	17	18	-5,6%	27	31	-12,9%	276	241	14,5%
Alexandre Herchcovitch	2	2	n.a.	-	-	n.a.	26	4	550,0%
Bobstore	13	12	8,3%	54	48	12,5%	455	258	76,4%
Mandi	9	14	-35,7%	5	14	-64,3%	303	367	-17,4%
Tommy	6	-	0,0%	9	-	0,0%	780	-	0,0%
Brands House	3	-	0,0%	-	-	0,0%	-	-	0,0%
Total Geral	176	172	2,3%	186	177	5,1%	4.892	3.839	27,4%

Receita Bruta

Receita Bruta	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012	Var. (%)
Receita Bruta Total	338.598	344.795	-1,8%	1.143.806	1.002.073	14,1%
Por Marca						
Ellus e Ellus Second Floor	94.791	104.629	-9,4%	363.086	348.274	4,3%
Richards, SELARIA Richards	115.753	127.115	-8,9%	326.799	307.578	6,2%
VR e VR Kids	37.960	43.967	-13,7%	158.451	151.328	4,7%
Bobstore	23.683	23.906	-0,9%	120.004	58.139	106,4%
Mandi	8.529	14.978	-43,1%	41.843	47.456	-11,8%
Salinas	26.009	26.441	-1,6%	56.998	49.889	14,3%
Alexandre Herchcovitch	2.834	2.992	-5,3%	8.141	8.752	-7,0%
Total marcas	309.558	344.029	-10,0%	1.075.324	971.415	10,7%
Luminosidade	14.954	766	1852,2%	30.182	30.658	-1,6%
Outras receitas	14.085	-	0,0%	38.300	-	0,0%
Total outras unidades de negócio	29.040	766	3691,1%	68.482	30.658	123,4%
Por Canal						
Franquias	31.766	92.819	-65,8%	154.099	155.267	-0,8%
Multimarcas	76.550	80.650	-5,1%	386.512	326.418	18,4%
Lojas Próprias	193.218	166.106	16,3%	530.509	472.345	12,3%
E-commerce	5.931	4.454	33,2%	22.079	17.385	27,0%
Conteúdo de Moda	14.954	766	1852,2%	30.182	30.658	-1,6%
Outros	16.177	-	0,0%	20.425	-	0,0%

A receita bruta no 4T13 foi de R\$ 338,6 milhões (redução de 1,8% em relação ao 4T12). Em compensação no acumulado do ano tivemos um crescimento de 14,1% contra o ano anterior (totalizando R\$ 1.143,8 milhões). Este crescimento é resultado de um melhor desempenho nas entregas e na operação comercial, quando comparado ao ano anterior.

Vale lembrar que no comparativo do acumulado temos uma receita adicional da Bobstore e Mandi no 1T13 que não estavam no 1T12, o que gerou um crescimento mais expressivo contra o período anterior. Para tirar este efeito da análise apresentamos abaixo um quadro com as receitas históricas comparáveis nos períodos.

Receita Bruta	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012*	Var. (%)
Receita Bruta Total	338.598	344.795	-1,8%	1.143.806	1.031.859	10,8%
Por Marca						
Ellus e Ellus Second Floor	94.791	104.629	-9,4%	363.086	348.274	4,3%
Richards, SELARIA Richards	115.753	127.115	-8,9%	326.799	307.578	6,2%
VR e VR Kids	37.960	43.967	-13,7%	158.451	151.328	4,7%
Bobstore	23.683	23.906	-0,9%	120.004	77.741	54,4%
Mandi	8.529	14.978	-43,1%	41.843	57.639	-27,4%
Salinas	26.009	26.441	-1,6%	56.998	49.889	14,3%
Alexandre Herchcovitch	2.834	2.992	-5,3%	8.141	8.752	-7,0%
Total marcas	309.558	344.029	-10,0%	1.075.324	1.001.201	7,4%
Luminosidade	14.954	766	1852,2%	30.182	30.658	-1,6%
Outras receitas	14.085	-	0,0%	38.300	-	0,0%
Total outras unidades de negócio	29.040	766	3691,1%	68.482	30.658	123,4%
Por Canal						
Franquias	31.766	92.819	-65,8%	154.099	155.267	-0,8%
Multimarcas	76.550	80.650	-5,1%	386.512	326.418	18,4%
Lojas Próprias	193.218	166.106	16,3%	530.509	502.131	5,7%
E-commerce	5.931	4.454	33,2%	22.079	17.385	27,0%
Conteúdo de Moda	14.954	766	1852,2%	30.182	30.658	-1,6%
Outros	16.177	-	0,0%	20.425	-	0,0%

*Receitas históricas comparáveis

Same Store Sales	4T13	2013
Ellus e Ellus Second Floor	20,4%	5,3%
Richards, Selaria Richards	19,7%	6,3%
VR e VR Kids	-0,8%	0,5%
Bobstore	-8,4%	-16,7%
Mandi	-24,8%	-30,6%
Salinas	20,5%	4,4%
Alexandre Herchcovitch	-29,4%	-13,2%
TOTAL	13,7%	2,4%

Evolução por marca

Ellus e Ellus 2nd Floor: A receita bruta das marcas Ellus e Ellus 2nd Floor caiu 9,4% no 4T13 quando comparado ao 4T12 em consequência da melhor eficiência na entrega do atacado em 2013, principal canal dessas marcas, que teve parte do seu faturamento adiantado no 3T13. Esse movimento permitiu um bom abastecimento com antecedência de nossos clientes multimarcas e franquias, preparando-os para a sazonalidade do último trimestre do ano. No varejo, o crescimento SSS no período foi de 20,4%, resultado da melhora no processo de recebimento de mercadorias e distribuição nas lojas próprias, bem como pelo desempenho dos produtos.

Richards, Selaria Richards e Bintang: A queda de 8,9% na receita bruta do 4T13, quando comparada com o mesmo período do ano anterior, se deve principalmente ao adiantamento da entrega do atacado para o 3T13 e a descontinuação da operação da Bintang. No ano, a marca mostra um crescimento expressivo tanto em mesmos clientes (mostrando a consolidação da marca no canal) quanto em novas praças aumentando assim o seu nível de exposição em território nacional. No varejo a evolução dos nossos produtos, as ações comerciais aliadas a adequação no processo de compras e distribuição, contribuíram para um crescimento SSS de 19,7% no período e de 6,3% no ano, mesmo em cidades que antes apresentavam menor participação na receita.

VR e VR Kids: A receita bruta das marcas VR e VR Kids apresentou queda de 13,7% no 4T13, também em consequência do melhor desempenho na entrega do atacado, canal de grande participação no faturamento da marca antecipado no 3T13. No varejo, a marca apresenta crescimento devido à abertura de 5 novas lojas comparando com o mesmo período do ano anterior.

Bobstore: Em 2013 houve um aumento na receita bruta de 54,4% versus o 2012 (receita bruta histórica comparável), sustentado pelo crescimento da venda de atacado, onde entre outros, tivemos forte incremento da base de clientes multimarcas e evolução do modelo de franquia. A marca vem passando por uma reestruturação no seu processo de planejamento e desenvolvimento das coleções. A melhor performance do varejo no 4T13 comparada ao ano de 2013 mostra os primeiros efeitos dessa mudança. Com o aumento do volume de importação e melhora no sortimento de fornecedores nacionais, a marca conseguiu apresentar, para as coleções de 2013, uma margem bastante superior que a apresentada em anos anteriores. Com isso, a Bobstore alcançou o seu objetivo de margem bruta no semestre e vem apresentando rentabilidade bastante superior ao ano anterior.

Mandi: Redução de 27,4% no faturamento total de 2013 quando comparado ao ano anterior (receita bruta histórica comparável). Essa queda é acentuada pelo desempenho do canal de atacado, consequência da diminuição da quantidade de franquias, resultado do projeto de reestruturação da marca. No varejo, a queda SSS de aproximadamente 25% se deu principalmente porque finalizamos a comercialização de determinadas marcas importadas que eram representadas pela Mandi. A marca vem passando por melhorias significativas na estrutura de produto e marketing, com resultado previsto para as próximas coleções, que nos faz acreditar num futuro promissor. Além disso, a comercialização da G-Star Raw, conceituada marca européia de jeanswear, que será lançada no varejo no 2T14, é uma das principais iniciativas da marca para o futuro.

Tommy: No fechamento de 2013, a operação possuía 6 lojas próprias, 9 franqueados e 780 clientes multimarcas, mostrando uma rápida evolução da marca no Brasil, iniciada em abril de 2013. O canal de e-commerce teve seu início no 4T13. Acreditamos muito no crescimento da marca em 2014, em decorrência do alto desejo verificado no mercado brasileiro em relação aos produtos e conceito geral da marca.

Evolução por canal

Varejo (Lojas Próprias): Como resultado da estruturação da companhia, o varejo apresentou um crescimento de receita bruta de 16,3% no 4T13, contra mesmo período de 2012. O crescimento SSS de 13,7% no período, mesmo em um cenário de mercado não tão favorável, ressalta os efeitos das melhorias na operação das marcas. No acumulado do ano tivemos um aumento de 12,3% contra o ano anterior (5,7% no acumulado em relação à receita bruta histórica comparável), ressaltando a melhora do desempenho no canal.

Atacado (Franquias e Multimarcas): A diminuição de 37,6% na receita desse canal no 4T13 se deve à melhora nos processos de produção, de recebimento de mercadorias dos fornecedores e faturamento para clientes, que possibilitou o adiantamento da entrega para o 3T13. Em 2012 o faturamento teve maior concentração no 4º trimestre. No ano, o crescimento de 12,2% no faturamento é consequência do desempenho na venda para clientes multimarcas. Em geral, um dos principais motivos desse crescimento é o atual incentivo ao desenvolvimento deste canal em algumas marcas, cuja participação ainda apresenta grandes oportunidades (por exemplo: Richards, Bobstore, Salinas). Para tal, foram mapeados os principais municípios com oportunidades por marca, visando a expansão com entrada em “áreas brancas” e reforçando o relacionamento com clientes chave.

E-commerce: Fechamos 2013 com um faturamento de R\$ 22,0 milhões neste canal (27,0% de crescimento se comparado com o ano anterior). Esta performance se deve basicamente a correção do nível de estoque para vendas com ajuste no processo de abastecimento do CD de E-commerce e o aumento do número de marcas comercializadas nesse canal.

Lucro Bruto

Lucro Bruto e Margem Bruta	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012	Var. (%)
Lucro Bruto	164.805	158.212	4,2%	562.380	445.774	26,2%
Margem Bruta	63,3%	59,2%	4,1 p.p.	62,1%	57,2%	4,9 p.p.

O lucro bruto cresceu 4,2% no 4T13 quando comparado ao 4T12, totalizando R\$ 164,8 milhões. Nossa margem bruta deste período foi de 63,3% (aumento de 4,1 p.p. contra o mesmo período do ano anterior).

No acumulado de 2013 nosso lucro bruto foi de R\$ 562,4 milhões (62,1% da receita líquida), um crescimento de 26,2% quando comparado com 2012.

A Margem Bruta de 2013 está 4,9 p.p. melhor do que a de 2012. Este desempenho é o resultado da boa execução de ações comerciais e de compras neste ano, como a manutenção de uma política de preços mais conservadora em “mark down”, a melhora nas negociações com fornecedores e a estruturação de novas estratégias de *sourcing*. Acreditamos que ainda existem oportunidades significativas a serem exploradas nesse campo.

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012	Var. (%)
Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	(117.595)	(119.940)	-2,0%	(450.621)	(404.935)	11,3%
% da Receita Líquida	-45,2%	-44,9%	0,3 p.p.	-49,7%	-51,9%	-2,2 p.p.

As despesas de vendas, gerais e administrativas cresceram 11,3% no ano de 2013, acompanhando o crescimento do negócio. Em percentual da receita líquida apresentamos uma queda de 2,2 p.p. no acumulado.

No 4T13 temos uma redução de 2,0% em valores absolutos e um pequeno aumento em termos relativos de 0,3 p.p., devido basicamente ao aumento das vendas de lojas próprias com consequente aumento das despesas ocupacionais contra mesmo período do ano anterior.

O ganho operacional apresentado no ano (redução de 2,2 p.p. contra o ano anterior) é resultado, principalmente, do nosso projeto de otimização do “back office”. Cada vez mais temos evidências do potencial a capturar com estas melhorias de processos, tanto em eficiência operacional quando redução de despesas.

EBITDA e Margem EBITDA

Reconciliação EBITDA (1)	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012	Var. (%)
Lucro Líquido	25.785	34.324	-24,9%	36.925	(14.188)	360,3%
(-) IR e CSLL	1.000	(11.721)	108,5%	(1.065)	673	-258,2%
(-) Receita Financeira Líquida	20.630	14.012	47,2%	73.324	40.964	79,0%
(-) Depreciações e Amortizações	4.828	4.108	17,5%	18.107	14.987	20,8%
(=) EBITDA	52.243	40.723	28,3%	127.291	42.436	200,0%
Margem EBITDA	20,1%	15,2%	4,8 p.p.	14,1%	5,4%	8,6 p.p.

(1) EBITDA = Lucro antes do Resultado Financeiro, Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro, Depreciação e Amortização. O EBITDA não é uma medida utilizada nas práticas contábeis adotadas no Brasil e ou nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro (IFRS), não representando o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como uma alternativa ao Resultado do Exercício na qualidade de indicador do desempenho operacional ou como uma alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. Ainda que o EBITDA não forneça, de acordo com as práticas contábeis utilizadas no Brasil ou IFRS, uma medida do fluxo de caixa operacional, a Administração o utiliza para mensurar o desempenho operacional. Adicionalmente, a Companhia entende que determinados investidores e analistas financeiros utilizam o EBITDA como indicador do desempenho operacional de uma Companhia e/ou de seu fluxo de caixa.

Nosso EBITDA no 4T13 foi de R\$ 52,2 milhões (Margem EBITDA de 20,1%), o que representa um aumento de 4,8 p.p em comparação com o 4T12.

Encerramos 2013 com um crescimento acumulado de 200% em nosso EBITDA, que saiu de R\$ 42,4 milhões (Margem EBITDA de 5,4%) em 2012 para R\$ 127,3 milhões em 2013 (Margem EBITDA de 14,1%). Em termos relativos a receita líquida este crescimento foi de 8,6 p.p.

A Companhia, em seu gerenciamento do negócio, entende que os eventos abaixo devem ser desconsiderados para melhor refletir os resultados de suas operações:

EBITDA Ajustado	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012	Var. (%)
EBITDA	52.243	40.723	28,3%	127.291	42.436	200,0%
(+) Plano de Stock Options (1)	648	3.434	-81,1%	3.730	9.598	-61,1%
(+) Despesas não recorrentes (2)	2.854	8.349	-65,8%	9.421	15.414	-38,9%
(+) Mais valia de estoques (3)	-	4.197	n.a.	-	10.740	n.a.
(+) AVP (4)	-	(1.650)	n.a.	-	2.394	n.a.
(=) EBITDA Ajustado	55.745	55.053	1,3%	140.442	80.582	74,3%
Margem EBITDA	21,4%	20,6%	0,8 p.p.	15,5%	10,3%	5,2 p.p.

Em linha com a Instrução CVM 527 a Companhia passa, a partir do 4T12, a fazer a reconciliação do EBITDA conforme referida Instrução. De acordo com o parágrafo 4º desta Instrução, optamos por utilizar o EBITDA AJUSTADO, visando demonstrar a informação que melhor reflete a geração operacional bruta de caixa nas atividades da Companhia, sendo que os ajustes efetuados não representam uma saída de caixa ou não são recorrentes e decorrem de transações pontuais realizadas pela Companhia:

- (1) Efeito econômico (não caixa) do plano de stock options para funcionários;
- (2) Despesas extras do trimestre com relação a serviços de apoio consultivo em estruturação e busca de eficiência e por gastos logísticos e de transporte não recorrentes. Em 2012 as despesas não recorrentes estavam substancialmente concentradas em assessorias, consultorias e auditorias para os M&As;
- (3) Efeito não caixa e não recorrente pela contabilização do valor justo dos estoques mensurados na aquisição da Cia de Marcas, Bobstore, Mandi e VR, em observância ao Pronunciamento do CPC 15. Impacto somente em 2012;
- (4) A Companhia entende que o AVP, por estar diretamente ligado a atividades operacionais, deve ser ajustado para compor o desempenho operacional do negócio. Cabe ressaltar que a Companhia calcula o AVP quando as transações comerciais são de longo prazo, o que não ocorreu em 2013.

O EBITDA ajustado no 4T13 foi de R\$ 55,7 milhões (Margem EBITDA ajustada de 21,4%). Quando comparado ao 4T12 temos um crescimento de 1,3% em valor absoluto e 0,8 p.p na margem EBITDA ajustada.

No acumulado do ano nosso EBITDA ajustado foi de R\$ 140,4 milhões (margem de 15,5% da receita líquida), o que comparado com o ano anterior mostra um crescimento de 74,3% em valor absoluto e 5,2 p.p. na margem EBITDA ajustada.

Iniciativas como o aumento de venda, redução de custos unitários de produtos, de eficiência comercial, redução de custos administrativos pela integração e melhoria de processos, colocam a empresa em um novo patamar de rentabilidade em 2013.

Depreciação, Amortização e Resultado Financeiro

Nosso resultado financeiro líquido passou de R\$ 14,0 milhões de despesas no 4T12 para R\$ 20,6 milhões de despesa no 4T13, basicamente devido aos juros relacionados com o endividamento líquido atual e aos custos das cessões e vendas de recebíveis praticadas ao longo do ano.

Nossas despesas de depreciação e amortização passaram de R\$ 4,1 milhões (4T12) para R\$ 4,8 milhões (4T13). No acumulado do ano esta despesa aumentou de R\$ 15,0 milhões para R\$ 18,1 milhões em 2013, principalmente em virtude do efeito das aquisições e aberturas de lojas realizadas no último ano.

Lucro / (Prejuízo) Líquido

No 4T13 registramos um lucro líquido de R\$ 25,8 milhões (9,9% da receita líquida) em comparação com R\$ 34,3 milhões no 4T12 (12,9% da receita líquida).

No acumulado do ano de 2013 passamos a apresentar um lucro líquido no exercício de R\$ 36,9 milhões contra um prejuízo de R\$ -14,2 milhões em 2012.

Endividamento

Fechamos 2013 com uma dívida bruta de R\$ 413,4 milhões e R\$ 42,7 milhões de caixa e aplicações financeiras totalizando uma dívida líquida de R\$ 370,7 milhões, com crescimento de 17,6% em comparação com 2012 (R\$ 315,3 milhões). Importante salientar que no indicador Dívida Líquida/EBITDA tivemos uma melhora e que também após a assinatura da Assembleia Geral de Debenturistas (AGD) reclassificamos a dívida das debêntures para o longo prazo, conforme informado no release do 2T13.

O aumento do endividamento no ano se deu basicamente em função da necessidade de maior capital de giro em função dos volumes de importação e compras e os investimentos no período, que incluíram nossa participação na joint venture com a Tommy, o complemento do pagamento de aquisições ocorridas em 2012 e reformas de lojas da nossa rede própria nas diferentes marcas.

Posição de caixa e endividamento	2013	2012	Var. (%)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	42.666	59.714	-28,5%
Dívida total	413.382	375.042	10,2%
Curto Prazo	238.632	374.202	-36,2%
% total	57,7%	99,8%	-42, p.p.
Longo Prazo	174.750	840	20703,6%
% total	42,3%	0,2%	42, p.p.
Dívida Líquida	370.716	315.328	17,6%

BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL	2013	2012	Var. (%)	BALANÇO PATRIMONIAL	2013	2012	Var. (%)
ATIVO				PASSIVO			
CIRCULANTE				CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	42.666	59.714	-28,5%	Fornecedores	29.987	40.957	-26,8%
Contas a receber	123.010	167.580	-26,6%	Empréstimos e financiamentos	238.632	374.202	-36,2%
Estoques	212.615	139.285	52,6%	Obrigações trabalhistas	33.543	26.821	25,1%
Impostos a recuperar	37.055	28.841	28,5%	Impostos a recolher	27.041	36.627	-26,2%
Dividendos antecipados	13	13	0,0%	Provisão para IR e CS	9.033	1.434	529,9%
Créditos diversos	18.673	18.086	3,2%	Arrendamento operacional	8.510	7.644	11,3%
Total do ativo circulante	434.032	413.519	5,0%	Contas a pagar	34.844	23.653	47,3%
NÃO CIRCULANTE				NÃO CIRCULANTE			
Realizável a longo prazo:				Parcelamento de tributos	5.779	8.720	-33,7%
Depósitos judiciais	3.287	2.484	32,3%	Adiantamento de clientes	8.108	3.024	168,1%
Impostos a recuperar LP	5.854	-	0,0%	Dividendos a pagar	7.814	2.046	281,9%
Partes relacionadas	39.485	29.456	34,0%	Partes relacionadas	-	5.967	-100,0%
Investimentos	24.936	1.345	1754,0%	Total do passivo circulante	403.291	531.095	-24,1%
Imobilizado	98.225	100.222	-2,0%	NÃO CIRCULANTE			
Intangível	225.524	231.058	-2,4%	Contas a pagar	20.874	31.693	-34,1%
Ágio	233.202	233.202	0,0%	Empréstimos e financiamentos	174.750	840	20703,6%
Total do ativo não circulante	630.513	597.767	5,5%	Provisão para contingências	31.058	41.471	-25,1%
TOTAL DO ATIVO				TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE			
1.064.545	1.011.286	5,3%	284.424	138.248	105,7%		
				PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
				Capital social	285.446	285.446	0,0%
				Reserva especial de ágio	49.954	49.954	0,0%
				Reservas de lucros	45.365	464	9676,9%
				Ajustes de avaliação patrimonial	-	10.529	n.a.
				Participação não controladora	(3.935)	(4.450)	11,6%
				Total do patrimônio líquido	376.830	341.943	10,2%
				TOTAL DO PASSIVO E PL			
				1.064.545	1.011.286	5,3%	

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	4T13	4T12	Var. (%)	2013	2012	Var. (%)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	260.319	267.096	-2,5%	905.939	779.890	16,2%
CUSTO DAS MERCADORIAS E DOS SERVIÇOS VENDIDOS	(95.514)	(108.884)	-12,3%	(343.559)	(334.116)	2,8%
LUCRO BRUTO	164.805	158.212	4,2%	562.380	445.774	26,2%
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS						
Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	(117.595)	(119.940)	-2,0%	(450.621)	(404.935)	11,3%
Depreciações e amortizações	(4.828)	(4.108)	17,5%	(18.107)	(14.987)	20,8%
Equivalência patrimonial	159	(153)	n.a.	1.091	(153)	n.a.
Outras receitas (despesas) operacionais	4.874	2.604	87,2%	14.441	1.750	725,2%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	47.415	36.615	29,5%	109.184	27.449	297,8%
RESULTADO FINANCEIRO						
Despesas financeiras	(22.346)	(16.825)	32,8%	(78.810)	(58.420)	34,9%
Receitas financeiras	2.958	2.796	5,8%	7.234	18.442	-60,8%
Variação cambial, líquida	(1.242)	17	-7405,9%	(1.748)	(986)	-77,3%
LUCRO ANTES DO IR E CS	26.785	22.603	18,5%	35.860	(13.515)	365,3%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
Correntes	(1.518)	(1.061)	43,1%	(6.113)	(12.019)	-49,1%
Diferidos	518	12.782	-95,9%	7.178	11.346	-36,7%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	25.785	34.324	-24,9%	36.925	(14.188)	360,3%
ATRIBUÍVEL A						
Proprietários da controladora	24.504	34.569	29,1%	36.410	(13.618)	-367,4%
Participações não controladoras	1.281	(245)	-622,9%	515	(570)	-190,4%

FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	2013	2012	Var. (%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro antes do IR e CS	35.860	(13.515)	-365%
(+) Depreciações e amortizações	18.107	14.987	21%
(+) Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	42.083	40.459	4%
(+) Outros impactos sem efeito caixa	(6.283)	4.895	-228%
Varição nos ativos e passivos operacionais:			
Contas a Receber	44.985	487	9137%
Estoques	(68.684)	(8.346)	723%
Fornecedores	(10.970)	(9.396)	17%
Contas a Pagar	5.928	8.031	-26%
Pagamento de Juros	(39.104)	(35.907)	9%
Pagamento de tributos	(27.059)	(44.366)	-39%
Var. outros ativos e passivos	2.503	72	3371%
(=) Caixa Gerado (Consumido) nas Atividades Operacionais	(2.634)	(42.599)	-94%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Adições do ativo imobilizado	(30.309)	(32.151)	-6%
Adições do ativo intangível	(3.957)	(8.983)	-56%
Recebimento na venda de imobilizado	25.000	598	100%
Títulos e valores mobiliários	-	39.429	-100%
Empréstimo concedido a partes relacionadas	(10.045)	(2.679)	275%
Aumento de capital em controladas	(22.500)	(1.498)	-100%
Aquisições de empresas	-	(27.506)	-100%
(=) Caixa Gerado (Consumido) nas Atividades de Investimentos	(41.811)	(32.790)	28%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Pagamento de empréstimos	(204.522)	(213.456)	-4%
Captação de empréstimos	239.071	372.655	-36%
Pagamentos na aquisição de controladas	(7.152)	(43.508)	-84%
(=) Caixa Gerado (Consumido) nas Atividades de Financiamentos	27.397	115.691	-76%
(=) Aumento ou Diminuição ao Caixa e Equivalentes de Caixa	(17.048)	40.302	-142%
<i>Saldo inicial</i>	<i>59.714</i>	<i>19.412</i>	<i>208%</i>
<i>Saldo final</i>	<i>42.666</i>	<i>59.714</i>	<i>-29%</i>

Aviso/Disclaimer

As declarações contidas neste comunicado relativas à perspectiva dos negócios da Companhia, projeções de resultados operacionais/financeiros, potencial de crescimento da Companhia e relativas às estimativas de mercado e macroeconômicas constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas crenças, intenções e expectativas da Administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes de mudanças do mercado, do desempenho econômico geral do Brasil, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.