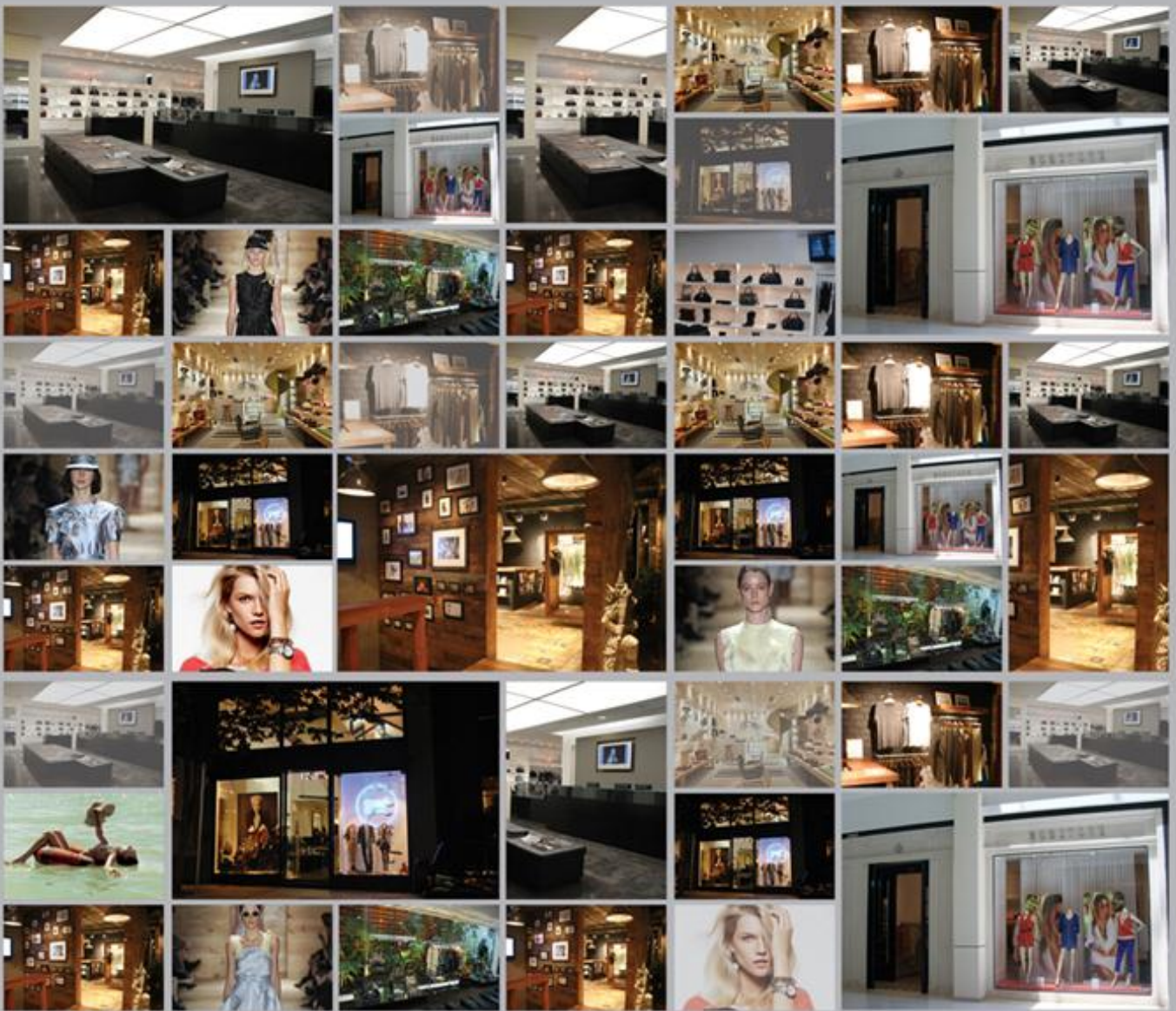


EARNINGS RELEASE 2012



São Paulo, 28 de março de 2013 - A Inbrands S.A. (“Inbrands” ou “Companhia”), uma empresa de consolidação e gestão de marcas de lifestyle e moda premium do Brasil, anuncia hoje os resultados do 4º trimestre de 2012 (4T12) e do exercício findo em 31 de dezembro de 2012. 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 aos mesmos períodos do ano anterior (4T11) ou 31 de dezembro de 2011 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.

Relações com Investidores

Michel Sarkis

CEO

Rafael Grisolia

Diretor Financeiro e de RI

Tel.: (11) 2186-9000

Email: ri@inbrands.com.br

Destaques do ano de 2012

- Avanço importante na construção da Inbrands como plataforma consolidadora de marcas a partir da conclusão das aquisições da Mandi e Bobstore, início da implementação do novo *footprint* logístico, centralização de nosso CSC, reestruturação e simplificação societária (de 23 empresas para 4 empresas operacionais) e mudança da gestão.
- Tivemos crescimento significativo em nossas marcas. Receita bruta atingiu R\$ 1 bilhão no ano 2012, um crescimento de 101,1% em relação a 2011. No 4T12 a receita bruta foi de R\$ 370,9 milhões, representando um crescimento de 56,9% em comparação com o 4T11.
- A receita líquida foi de R\$779,9 milhões em 2012, crescimento de 110,3% em relação ao ano de 2011. No 4T12 a receita líquida alcançou R\$ 289,7 milhões, com 80,7% de crescimento em comparação ao 4T11.
- EBITDA ajustado de 2012 atingiu R\$ 80,7 milhões (Margem EBTIDA ajustada de 10,4%), crescimento de 54,2% em relação a 2011. No 4T12 o EBITDA ajustado foi de R\$ 42,2 milhões (Margem EBITDA ajustada de 14,6%) representando um crescimento de 141,2% em comparação com o 4T11.
- Encerramos o ano de 2012 com 172 lojas próprias (135 em 2011), 177 lojas franqueadas (132 em 2011) e mais de 4.900 pontos de venda multimarcas;
- Concluímos a constituição da Tommy Hilfiger do Brasil S.A, uma Joint Venture entre a Inbrands e a Tommy Hilfiger B.V com direitos de comercializar produtos da Marca no Brasil, por 10 anos.

O ano de 2012

O ano de 2012 foi mais um marco importante para nossa companhia que, como tal, continua de forma muito positiva a evoluir em sua estratégia de ser uma consolidadora de marcas ícones e estabelecidas no cenário da moda brasileira, buscando a escala, a competitividade em custos, as melhores práticas, as sinergias e principalmente atrair e reter talentos capazes de inovar e transformar. Para tanto, demos passos relevantes na construção dessa plataforma eficiente de consolidação.

Após realizar diversas e relevantes aquisições nos últimos 2 anos, avançamos com sucesso na nossa reorganização societária consolidando mais de 20 empresas diferentes, simplificando sensivelmente nosso organograma societário, sob a Inbrands S.A. Abaixo dela, temos hoje operacionalmente somente a Inbrands Indústria, que cuida de nossa atividade industrial de moda no Rio de Janeiro ; a Luminosidade, que tem por objetivo ser celeiro de novos designers e inovação em moda, além é claro de ser a encarregada da organização dos principais eventos da moda brasileira , o São Paulo Fashion Week e a Fashion Rio ; e a recém criada Joint Venture com o grupo PHV , a Tommy Hilfiger do Brasil.

Fizemos modificações operacionais importantes, com a unificação de nosso CSC em São Paulo e início do processo de otimização de nosso *footprint* logístico, concentrando nossa atividade de distribuição de atacado no Espírito Santo, nossa distribuição de varejo em São Paulo e nossas atividades fabris e de distribuição de atividades fabris terceirizadas no Rio de Janeiro, além da centralização e evolução do nosso negócio de e-commerce, colocando todas as marcas em operação e plataforma de nova geração.

Concluimos as aquisições das empresas detentoras das marcas “Bobstore” e “Mandi” e encerramos o ano com celebração de uma Joint Venture com a Tommy Hilfiger B.V., com o objetivo de operar essa importante marca global no Brasil. Fechamos 2012 com uma rede de distribuição de 172 lojas próprias, 177 franquias e mais de 4.900 pontos de venda multimarcas.

Fizemos também mudanças importantes de gestão, tendo em vista um alinhamento ainda mais direcionado com o nosso plano estratégico de crescimento e posicionamento de mercado, tendo nosso novo CEO assumido a companhia pouco antes do final do ano, e nosso novo CFO logo no início de 2013.

De qualquer ângulo, foi um ano de muitos desafios e avanços que tiveram em contrapartida reflexos significativos em importantes indicadores financeiros. Nosso EBTIDA ajustado por itens não recorrentes (ajustes ainda decorrentes de despesas na sua maior parte de toda nossa plataforma de M&A dos últimos dois anos) de R\$80.7milhões e nossa margem EBTIDA de 10.4% ainda não representam nossa visão de onde a companhia pretende crescer e rentabilizar. Outro indicador financeiro, que foi reflexo de todas estas grandes movimentações de 2012 foi o aumento de nossa dívida líquida e consequente aumento de nossas despesas financeiras, deixando também nosso resultado final líquido ainda com potencial de melhoria. Nosso endividamento teve como fator motivador do crescimento em 2012 os desembolsos de investimentos no total aproximado de R\$120milhões em operações de M&A e demais itens de CAPEX do ano.

Temos para 2013 uma agenda importante na direção concreta de criação de valor com ataque em importantes alavancas de crescimento e busca de eficiência em quase todos pontos críticos de nosso negócio, passando pela área comercial, de supply chain e logística e de processos dentro de nosso CSC. Contamos com um portfólio de marcas especiais, que acreditamos estar perfeitamente alinhado com nossa estratégia. O sucesso das aquisições que realizamos representa um diferencial competitivo relevante e difícil de ser replicado. Teremos um ano pela frente de busca incansável dessa eficiência com crescimento, norteados pela disciplina financeira, processos e gestão. Entendemos que só assim é que estaremos aptos ao próximo passo na direção de novos saltos de crescimento, por aquisições ou lançamentos, que podem explorar novas geografias, novas linhas de produto, novos perfis de consumidores e avaliação de potenciais alianças estratégicas com players globais da indústria.

Destques Consolidados

Resumo do Resultado	4T12	4T11	Var. (%)	2012	2011	Var. (%)
Receita Bruta	370.914	236.419	56,9%	1.002.073	498.380	101,1%
Receita Líquida	289.690	160.350	80,7%	779.890	370.819	110,3%
Lucro Bruto	168.783	86.375	95,4%	445.774	220.527	102,1%
<i>Margem Bruta</i>	58,3%	53,9%		57,2%	59,5%	
EBITDA	41.586	-26.061	-259,6%	42.436	-10.687	-497,1%
<i>Margem EBITDA</i>	14,4%	-16,3%		5,4%	-2,9%	
Lucro Líquido	34.271	-26.535	-229,2%	-14.188	-22.100	-35,8%
<i>Margem Líquida</i>	11,8%	-16,5%		-1,8%	-6,0%	
EBITDA Ajustado	42.184	17.492	141,2%	80.735	52.341	54,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	14,6%	10,9%		10,4%	14,1%	
Lucro Líquido Ajustado	32.384	2.347	1279,7%	18.870	33.422	-43,5%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	11,2%	1,5%		2,4%	9,0%	

Rede de Distribuição

Lojas Próprias

Número de Lojas Próprias	2012	2011	Var. (%)	Número de Lojas Próprias	2012	2011*	Var. (%)
Richards e Selaria Richards	54	52	3,8%	Richards e Selaria Richards	54	52	3,8%
Ellus e Ellus Second Floor	54	48	12,5%	Ellus e Ellus Second Floor	54	48	12,5%
VR e VR Kids	18	15	20,0%	VR e VR Kids	18	15	20,0%
Salinas	18	17	5,9%	Salinas	18	17	5,9%
Alexandre Herchcovitch	2	3	-33,3%	Alexandre Herchcovitch	2	3	-33,3%
Mandi	14			Mandi	14	8	75,0%
Bobstore	12			Bobstore	12	11	9,1%
Total	172	135	27,4%	Total	172	154	11,7%

* Incluindo operações da Mandi e Bobstore para fins comparativos

Franquias

Número de Franquias	2012	2011	Var. (%)	Número de Franquias	2012	2011*	Var. (%)
Richards e Selaria Richards	25	32	-21,9%	Richards e Selaria Richards	25	32	-21,9%
Ellus e Ellus Second Floor	28	35	-20,0%	Ellus e Ellus Second Floor	28	35	-20,0%
VR e VR Kids	31	36	-13,9%	VR e VR Kids	31	36	-13,9%
Salinas	31	29	6,9%	Salinas	31	29	6,9%
Alexandre Herchcovitch	0	0	0,0%	Alexandre Herchcovitch	0	0	0,0%
Mandi	14			Mandi	14	24	-41,7%
Bobstore	48			Bobstore	48	46	4,3%
Total	177	132	34,1%	Total	177	202	-12,4%

* Incluindo operações da Mandi e Bobstore para fins comparativos

Cientes Multimarcas

Número de Clientes Multimarcas	2012	2011	Var. (%)	Número de Clientes Multimarcas	2012	2011*	Var. (%)
Richards e Selaria Richards	804	792	1,5%	Richards e Selaria Richards	804	792	1,5%
Ellus e Ellus Second Floor	2.013	1.857	8,4%	Ellus e Ellus Second Floor	2.013	1.857	8,4%
VR e VR Kids	903	875	3,2%	VR e VR Kids	903	875	3,2%
Salinas	504	475	6,1%	Salinas	504	475	6,1%
Alexandre Herchcovitch	5			Alexandre Herchcovitch	5	0	0,0%
Mandi	413			Mandi	413	335	23,3%
Bobstore	274			Bobstore	274	211	29,9%
Total	4.916	3.999	22,9%	Total	4.916	4.545	8,2%

* Incluindo operações da Mandi e Bobstore para fins comparativos.

Receita Bruta

Receita Bruta*	4T12	4T11	Var. (%)	2012	2011	Var. (%)
Receita Bruta Total	370.914	225.106	64,8%	1.002.073	498.380	101,1%
Por Marca						
Richards, SELARIA Richards	132.115	58.197	127,0%	307.578	58.197	428,5%
Ellus e Ellus Second Floor	119.629	105.529	13,4%	348.274	283.250	23,0%
VR e VR Kids	46.967	49.471	-5,1%	151.328	111.752	35,4%
Salinas	26.641	8.893	199,6%	49.889	8.893	461,0%
Bobstore	23.986		100,0%	58.139	-	100,0%
Mandi	17.779		100,0%	47.456	-	100,0%
Alexandre Herchcovitch	3.030	2.411	25,7%	8.752	7.149	22,4%
Luminosidade	766	605	26,6%	30.658	29.139	5,2%
Por Canal						
Franquias	117.819	62.931	87,2%	155.267	52.093	198,1%
Multimarcas	81.670	33.779	141,8%	326.418	150.530	116,8%
Lojas Próprias	170.659	127.791	33,5%	489.730	266.618	83,7%
Conteúdo de Moda	766	605	26,6%	30.658	29.139	5,2%

Nossa receita bruta totalizou R\$ 370,9 milhões no 4T12, com crescimento total de 56,9% em relação ao 4T11. Esse resultado foi gerado pelo crescimento orgânico de 15,1% das marcas que já pertenciam ao portfólio no 4T11 e também pelo faturamento das novas marcas, Bobstore e Mandi, adquiridas durante o ano 2012.

Ao final de 2012, alcançamos a marca de receita Bruta de R\$1 bilhão (R\$498,4 milhões em 2011) graças ao crescimento orgânico de 10% conquistado através de aquisição de franqueados, aberturas de novas lojas (18) e diversificação de nossos produtos, além é claro e mais importante, através das aquisições de marcas em 2012 e o impacto do anual total das receitas das marcas adquiridas em 2011. Tivemos crescimento significativo em todas as nossas marcas.

Devido às aquisições feitas pela companhia no ano de 2011 e 2012, as informações de receita bruta não são comparativas e por este motivo apresentamos o abaixo um quadro com as receitas históricas comparáveis nos períodos:

Receita Bruta	4T12	4T11 *	Var. (%)	2012	2011 *	Var. (%)
Receita Bruta Total	370.914	318.266	16,5%	1.030.859	879.628	17,2%
Por Marca						
Richards, SELARIA Richards	132.115	107.051	23,4%	307.578	281.673	9,2%
Ellus e Ellus Second Floor	119.629	105.529	13,4%	347.274	283.250	22,6%
VR e VR Kids	46.967	49.471	-5,1%	151.328	111.752	35,4%
Salinas	26.641	20.891	27,5%	49.889	44.792	11,4%
Bobstore	23.986	16.590	44,6%	77.741	67.157	15,8%
Mandi	17.779	15.719	13,1%	57.639	54.717	5,3%
Alexandre Herchcovitch	3.030	2.411	25,7%	8.752	7.149	22,4%
Luminosidade	766	605	26,6%	30.658	29.139	5,2%
Por Canal						
Franquias	117.819	93.127	26,5%	165.483	122.450	35,1%
Multimarcas	81.670	63.889	27,8%	331.418	277.246	19,5%
Lojas Próprias	170.659	160.645	6,2%	503.300	450.793	11,6%
Conteúdo de Moda	766	605	26,6%	30.658	29.139	5,2%

*Receitas históricas comparáveis

Same Store Sales (SSS)	2012	2011
Richards, SELARIA Richards	-4,9%	5,2%
Ellus e Ellus Second Floor	11,7%	22,1%
VR e VR Kids	-6,9%	6,6%
Salinas	5,4%	8,3%
Bobstore	-10,0%	5,3%
Mandi	-24,5%	4,6%
Alexandre Herchcovitch	-3,4%	32,1%

Evolução por marca

Ellus e Ellus 2nd Floor: A receita bruta das marcas Ellus e Ellus 2nd Floor apresentou crescimento de 13,4% no 4T12, distribuído em todos os canais (multimarcas, franquias e lojas próprias). Comparativamente nossa Receita Bruta em 2012 foi 22,6% superior a 2011, devido basicamente a abertura de 6 novas lojas e ampliação de 8,4% de nossa base de clientes multimarcas. Same Stores Sales de 11,7% no ano 2012, sobre uma base de crescimento de 22,1% em 2011.

Richards e Selaria Richards: Crescimento no 4T12 de 23,4% comparativo com 4T11, refletido principalmente pelo bom desempenho de lojas próprias. No ano de 2012 o crescimento foi de 9,2%. Houve um pequeno recuo no SSS principalmente devido a impactos decorrentes do melhor gerenciamento de estoques, cujo saldo de produto acabado ao final do ano teve a redução significativa de 40% de 2011 para 2012, com melhor aproveitamento de coleções anteriores e menor produção/compra de novos itens. Parte de falta de produtos em relação a demanda verificada ao longo do ano, também decorreram de ineficiências em logística ainda existentes em nossa operação.

VR e VR Kids: A receita bruta das marcas VR e VR Kids sofreu uma queda de -5,1%, entretanto no comparativo anual obtivemos um crescimento de 35,4%, basicamente devido a abertura de 3 novas lojas durante o ano e ampliação da base de clientes multimarcas.

Salinas: Obteve um crescimento de 27,5% na receita do 4T12 comparativamente ao 4T11 (11,4% no comparativo anual), explicado em sua maior parte pela boa performance das lojas próprias (SSS da marca cresceu 5,4%), abertura de 1 nova loja própria e 2 franquias.

Bobstore: Em abril de 2012 realizamos a aquisição da Marca Bobstore, seus pontos de venda de lojas próprias e sua carteira de clientes correspondentes aos lojistas franqueados. No 4T12 obtivemos um crescimento da Receita Bruta de 44,6% comparativamente com a receita Bruta histórica comparável do 4T11, basicamente devido a abertura de 1 nova loja própria e 2 novas franquias. O crescimento do ano 2012 comparativo ao ano 2011 foi de 15,8%.

Mandi: Em abril de 2012 também foi concretizada a aquisição da Marca Mandi, seus pontos de venda de lojas próprias e sua carteira de clientes correspondentes aos lojistas franqueados. No 4T12 o crescimento desta marca foi de 13,1% em virtude da revisão do quadro de franqueados que resultaram na aquisição de 6, aumentando nossas lojas próprias, e encerramento de 4 lojas franqueadas, no ano 2012 o crescimento foi de 5,3% comparativo com 2011. Adicionalmente finalizamos a comercialização de determinadas linhas de produtos importados no Brasil, que ocasionaram redução da receita bruta em nossas lojas da Mandi.

Luminosidade: Nossa operação da Luminosidade, responsável pela organização de eventos como SPFW e Fashion Rio, foi reestruturada durante 2012 e gerou no ano 2012 uma receita Bruta de R\$ 30,7 milhões crescimento de 5,2% em relação a 2011.

Evolução por canal

Varejo (Lojas Próprias): Obtivemos crescimento de 6,2% nas vendas do 4T12 contra mesmo período de 2011 e 11,6% no ano 2012 comparativo com 2011, basicamente devido a abertura de 18 novas lojas e as aquisições da Mandi (8) e Bobstore (11).

Atacado (Franquias e Multimarcas): Forte crescimento de 26,5% em franquias e 27,8% em multimarcas no 4T12, canais que juntos representam 48% da receita total da companhia. No ano o crescimento foi de 35,1% e 19,5% respectivamente. Ao final de 2012 consolidamos nossas estruturas para atendimento a clientes de atacado através de showrooms únicos, localizados no RJ e em SP. Nessas estruturas cada marca tem um espaço próprio com ambientação inspirada no visual merchandising de suas respectivas lojas, estrutura esta que possibilita uma melhor identidade dos clientes com as marcas, conhecimento aprofundado dos produtos em cada coleção e ampla visibilidade de todas as marcas aos clientes multimarcas. Nossa base de clientes multimarcas aumentou 8,2% durante o ano 2012 (4.545 clientes no 4T11 para 4.916 no 4T12).

E-commerce: Fechamos o ano de 2012 com um crescimento expressivo de 60% (R\$17,4 milhões em 2012 em comparação com R\$10,5 milhões em 2011) neste canal, tendo uma plataforma de nova geração, dando suporte às vendas em nossas lojas virtuais de todas as marcas de nosso portfólio. Acreditamos que este canal é chave para nosso posicionamento futuro e interação mais do que comprovada com nossas lojas físicas.

Lucro Bruto

Lucro Bruto e Margem Bruta	4T12	4T11	Var. (%)	2012	2011	Var. (%)
Lucro Bruto	168.783	86.375	95,4%	445.774	220.527	102,1%
Margem Bruta	58,3%	53,9%		57,2%	59,5%	

Nosso Lucro Bruto obteve crescimento de 102,1% em 2012 em relação ao mesmo período de 2011, totalizando R\$ 445,8 milhões. O alto crescimento se deve às aquisições feitas no período (VR, Richards e Salinas).

Nossa Margem Bruta de 2012 teve queda de 2,3 p.p. em relação a 2011 basicamente porque a margem bruta das marcas incorporadas ao portfólio ao longo de 2012 foi menor que a de marcas existentes, mais estáveis, com escala e consolidadas em rentabilidade. Isto ocorre tanto pelas características dos produtos que vendem, quanto pelos estágios diferentes de evolução das suas estruturas de fornecimento, refletindo as grandes oportunidades que temos na troca de melhores práticas nessa área.

No 4T12 obtivemos um aumento de 4,4 p.p em comparação com 4T11 devido basicamente ao volume de vendas das marcas relevantes em operação de lojas próprias, cujo mark-up evoluiu durante o ano de 2012.

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	4T12	4T11	Var. (%)	2012	2011	Var. (%)
Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	-127.937	-85.173	50,2%	-404.935	-200.783	101,7%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-44,2%</i>	<i>-53,1%</i>		<i>-51,9%</i>	<i>-54,1%</i>	
Despesas de Vendas	-101.105	-51.719	95,5%	-252.955	-114.431	121,1%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-34,9%</i>	<i>-32,3%</i>		<i>-32,4%</i>	<i>-30,9%</i>	
Despesas Gerais e Administrativas	-26.832	-33.454	-19,8%	-151.980	-86.352	76,0%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-9,3%</i>	<i>-20,9%</i>		<i>-19,5%</i>	<i>-23,3%</i>	

Nossas despesas de vendas, gerais e administrativas tiveram crescimento absoluto de 101,7% em 2012 contra 2011, refletindo as incorporações das aquisições realizadas ao longo do ano de 2012 e alguns custos relativos à integração e reorganização da empresa. No 4T12 o crescimento foi de 50,2% em comparação com o 4T11.

Analisando-as como percentual de receita, observamos queda 2,2 p.p. no ano 2012 gerada principalmente pela captura de sinergia nas áreas comerciais e administrativas.

Durante o ano 2012 as atividades da nossa sede administrativa do Rio de Janeiro foram encerradas e as operações transferidas para São Paulo como parte da reestruturação administrativa financeira. Adicionalmente as incorporações das empresas realizadas em 2012, nossa estrutura administrativa deverá apresentar maior eficiência ao longo do ano 2013, com a evolução da captura dos ganhos e evolução de processos.

EBITDA e Margem EBITDA

Reconciliação EBITDA ⁽¹⁾	4T12	4T11	Var. (%)	2012	2011	Var. (%)
Lucro Líquido	34.271	-26.535	-229,2%	-14.188	-22.100	-35,8%
(-) IR e CSLL	-9.774	2.014	-585,3%	673	15.767	-95,7%
(-) Receita Financeira Líquida	14.428	27	53337,0%	40.964	-14.063	-391,3%
(-) Depreciações, Amortizações e Impairment	4.373	3.454	26,6%	14.987	7.361	103,6%
Operações descontinuadas	-1.712	-5.021	-65,9%	0	2.348	-100,0%
(=) EBITDA	41.586	-26.061	-259,6%	42.436	-10.687	-497,1%
Margem EBITDA	14,4%	-16,3%		5,4%	-2,9%	

(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 4T12 foi de R\$ 41,6 milhões (Margem EBITDA de 14,4%) um crescimento de 260% e 30,7 p.p em comparação com o 4T11.

No ano 2012 nosso EBITDA foi de R\$ 42,4 milhões (Margem EBITDA de 5,4%) com um crescimento de 497% e 8.3 p.p em comparação com 2011. Ajustado dos lançamentos não recorrentes nosso EBITDA de 2012 foi de R\$ 80,7 milhões (R\$52,3 milhões em 2011), entretanto tivemos uma redução de 3.7 p.p em relação a receita líquida, basicamente pelo processo de estruturação, integração e pela natural curva de melhoria de rentabilidade das marcas mais recentemente adquiridas que ainda possuem potencial de evolução a ser capturado.

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	4T12	4T11	2012	2011
EBITDA	41.586	-26.061	42.436	-10.687
(+) Plano de Stock Options (1)	1.394	3.816	9.598	10.196
(+) Despesas não recorrentes (2)	2.275	28.382	15.414	28.982
(+) Mais valia de estoques (3)	0	1.379	10.740	3.427
(+) AVP (4)	-3.224	6.128	2.394	12.949
(+) Resultado de Equivalencia Patrimonial	153	3.848	153	7.474
(-) EBITDA Ajustado	42.184	17.492	80.735	52.341
Margem EBITDA	14,6%	10,9%	10,4%	14,1%

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) Outras despesas não recorrentes, substancialmente incorridas com serviços, 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,
- (4) A companhia entende que por estarem diretamente relacionadas com atividades operacionais e que apesar da política contábil de classificá-las com receita financeira, devem ser ajustadas para compor o desempenho operacional do negócio

Depreciação, Amortização e Resultado Financeiro

Nosso resultado financeiro líquido passou de R\$ 14,1 milhões de receita em 2011 para R\$ 41,0 milhões de despesa em 2012 (R\$0,0 no 4T11 para R\$14,4 no 4T12), basicamente devido aos juros relacionados com as debêntures captadas para financiamento das aquisições de marcas, aquisições de estoque e reforço do caixa em 2012.

Nossas despesas de depreciação e amortização passaram de R\$6,4 milhões para R\$15,0 milhões em 2012 (R\$3,5 milhões no 4T11 passou para R\$4,4 milhões no 4T12) principalmente em virtude das aquisições e incorporações realizadas em 2011, as quais tiveram efeito anualizado em 2012 (Richards e Salinas).

Lucro Líquido

No 4T12 nosso lucro líquido foi de R\$ 34,3 milhões (11,8% da receita líquida) em comparação com R\$ -26,5 milhões no 4T11 (-16,5% da receita líquida).

No ano 2012 tivemos um prejuízo de R\$ -14,2 milhões (- 1,8% da receita líquida) em comparação com R\$ -22,1 milhões no ano 2011 (-6,0% da receita líquida).

Endividamento

Ao final de 2012, nossa dívida bruta atingiu R\$ 375,0 milhões e tínhamos R\$59,7 milhões e caixa e aplicações financeiras totalizando uma dívida líquida de R\$ 315,3 milhões, crescimento de 152% em comparação com 2011 (R\$ 125,1 milhões). Nossa dívida ao final de 2012 é composta por R\$ 250 milhões de debêntures, R\$89,0 de conta garantida, R\$ 25 milhões de financiamento para importação, R\$11 milhões em outras modalidades.

As captações forma realizadas para financiar a aquisição de novas marcas, compra de estoques, pagamento de dívidas de maior custo e reforço do caixa operacional.

Posição de caixa e endividamento	2012	2011	Var. (%)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	59.714	56.908	5%
Dívida total	375.042	182.032	106,0%
Curto Prazo	374.202	177.808	110,5%
<i>% total</i>	<i>99,8%</i>	<i>97,7%</i>	<i>2,1%</i>
Longo Prazo	840	4.224	-80,1%
<i>% total</i>	<i>0,2%</i>	<i>2,3%</i>	<i>-90,3%</i>
Dívida Líquida	315.328	125.124	152%

Em 31 de dezembro de 2012 a companhia não atendeu a uma obrigação contratual da Escritura da 1ª. Emissão de Debêntures da companhia, feita em 22/12/11, com relação a observação do índice financeiro de relação entre a Dívida Líquida e o EBTIDA dos últimos 12 meses (ambos conceitos de Dívida Líquida e EBITDA pró-forma conforme definidos naquela escritura) . O não cumprimento desta obrigação permite aos credores declarar o vencimento antecipado do saldo devedor desta dívida. A companhia pró-ativamente já tinha informado seus debenturistas do fato que de comum acordo buscam o entendimento para formalização de “waiver” , cientes dos motivos negociais e operacionais de curto prazo que levaram a este não cumprimento, já que estão mantidas todas as variáveis de fundamento de longo prazo do negócio . Em atendimento a Deliberação CVM no. 488 de 3 de outubro de 2005, a companhia reclassificou para o passo circulante a parcela do passivo não circulante no montante de R\$ 225 milhões.

BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2012		
R\$Mil	31/12/2012	31/12/2011
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	59.714	19.412
Títulos e valores mobiliários	-	37.496
Contas a receber	167.580	157.449
Estoques	139.285	108.855
Impostos a recuperar	28.841	13.621
Dividendos antecipados	13	13
Créditos diversos	18.083	5.344
Ativos classificados como mantidos para venda	-	18.807
Total do ativo circulante	413.516	360.997
NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo:	31.941	31.361
Imposto de renda e contribuição social		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	3.884
Depósitos judiciais	2.485	1.767
Partes relacionadas	29.456	25.710
Imobilizado	100.222	76.712
Intangível	232.759	164.948
Ágio	232.082	181.207
Total do ativo não circulante	598.349	454.228
TOTAL DO ATIVO	1.011.865	815.225

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2012		
R\$Mil	31/12/2012	31/12/2011
PASSIVO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	40.957	33.127
Empréstimos e financiamentos	374.202	177.808
Salários, provisões e contribuições sociais	26.821	23.470
Impostos a recolher	36.627	32.279
Provisão para imposto de renda e contribuição social	1.434	8.443
Arrendamento operacional - lojas	7.644	12.156
Contas a pagar	23.653	59.479
Parcelamento de tributos	8.720	8.109
Adiantamento de clientes	3.024	5.403
Dividendos a pagar	2.046	2.046
Partes relacionadas	5.967	14
Passivos diretamente associados a ativos mantidos para venda	-	18.807
Total do passivo circulante	531.095	381.141
NÃO CIRCULANTE		
Contas a pagar	31.693	2.679
Empréstimos e financiamentos	840	4.224
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	41.471	30.520
Parcelamento de tributos	11.695	17.491
Imposto de renda e contribuição social diferidos	53.128	52.517
Total do passivo não circulante	138.827	107.431
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	290.243	265.446
Reserva especial de ágio	45.157	45.157
Reservas de lucros	465	5.405
Ajustes de avaliação patrimonial	10.528	10.625
Patrimônio líquido atribuído aos controladores	346.393	326.633
Participação não controladora	(4.450)	20
Total do patrimônio líquido	341.943	326.653
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.011.865	815.225

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS – IFRS

Demonstrações do Resultado para o Exercício findo em 31 de dezembro de 2012	4T12	4T11	Var. (%)	2012	2011	Var. (%)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	289.690	160.350	81%	779.890	370.819	110%
CUSTO DAS MERCADORIAS E DOS SERVIÇOS VENDIDOS	(120.907)	(73.975)	63%	(334.116)	(150.292)	122%
LUCRO BRUTO	168.783	86.375	95%	445.774	220.527	102%
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS						
Vendas	(101.105)	(51.719)	95%	(252.955)	(114.431)	121%
Gerais e administrativas	(26.832)	(33.454)	-20%	(151.980)	(86.352)	76%
Depreciações e amortizações	(4.373)	(3.454)	27%	(14.987)	(6.358)	136%
Equivalência patrimonial	(153)	(3.848)	-96%	(153)	(7.474)	-98%
Ganho na remensuração de participação	-	13.161	-100%	-	13.161	
Outras receitas (despesas) operacionais	892	(36.576)	-102%	1.749	(37.121)	-105%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	37.212	(29.515)	-226%	27.448	(18.048)	-252%
RESULTADO FINANCEIRO						
Despesas financeiras	(17.281)	(8.061)	114%	(58.420)	(18.144)	222%
Receitas financeiras	2.834	9.536	-70%	18.442	33.944	-46%
Variação cambial, líquida	19	(1.502)	-101%	(986)	(1.737)	-43%
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	22.784	(29.542)	-177%	(13.516)	(3.985)	239%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
Correntes	(1.456)	(4.869)	-70%	(12.019)	-15.200	-21%
Diferidos	11.230	2.855	293%	11.346	-567	-2101%
LUCRO DO EXERCÍCIO PROVENIENTE DE OPERAÇÕES CONTINUADAS	32.558	(31.556)	-203%	(14.189)	(19.752)	-28%
OPERAÇÕES DESCONTINUADAS						
Prejuízo do exercício proveniente de operações descontinuadas	1.712	5.021	-66%	-	-2.348	-100%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	34.270	(26.535)	-229%	(14.189)	(22.100)	-36%

FLUXO DE CAIXA – IFRS

Demonstrações dos Fluxos de Caixa para o Exercício findo em 31 de dezembro de 2012						
	4T12	4T11	Var. (%)	2012	2011	Var. (%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(23.813)	(18.617)	28%	(13.515)	(3.985)	239%
Ajustes para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e da contribuição social						
com o caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais:						
Depreciações e amortizações	9.841	2.516	291%	14.987	6.358	136%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(7.017)	3.518	-299%	(8.264)	5.121	-261%
Provisão para giro lento dos estoques	(7.550)	1.736	-535%	(5.978)	2.290	-361%
Resultado de equivalência patrimonial	(24.259)	(14.953)	62%	153	7.474	-98%
Provisão para plano de opção de ações	9.598	10.196	-6%	9.598	10.196	-6%
Provisão para "impairment" de imobilizado	-	1.003	-100%	-	1.003	-100%
Baixa de intangível e imobilizado	543	599	-9%	6.618	1.668	297%
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.089	(113)	-1064%	(634)	1.606	-139%
Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	38.423	137	27946%	40.459	835	4745%
Juros provisionados sobre contas a pagar	5.609	-	100%	6.751	5.139	31%
Receita financeira sobre títulos e valores mobiliários	(1.933)	(9.470)	-80%	(1.933)	(9.889)	-80%
Receita financeira sobre mútuo com partes relacionadas	(1.954)	(1.754)	11%	(1.126)	(9.200)	-88%
Juros sobre parcelamento de impostos	495	-	100%	2.173	530	310%
Ganho na remensuração de participação	-	(13.161)	-100%	-	(13.161)	-100%
Provisão para perda de ágio	-	24.450	-100%	-	24.450	-100%
Participação de Minoritários	-	-	0%	(3.961)	3.961	-200%
Outras Provisões	-	896	-100%	-	666	-100%
Variação nos ativos e passivos operacionais:						
Contas a receber	(20.041)	(10.439)	92%	10.236	(63.582)	-116%
Estoques	(7.778)	(16.922)	-54%	(6.843)	(11.980)	-43%
Impostos a recuperar	(11.033)	(3.421)	223%	(12.634)	(5.202)	143%
Créditos diversos	(7.522)	(893)	742%	(9.075)	(3.302)	175%
Dividendos recebidos de controladas	23.810	45.336	-47%	-	-	0%
Depósitos judiciais	(840)	(159)	428%	(718)	(220)	226%
Partes relacionadas	62.420	6.937	800%	5.348	-	100%
Fornecedores	4.429	481	821%	(9.396)	6.729	-240%
Salários, provisões e contribuições sociais	2.591	3.613	-28%	21	3.147	-99%
Impostos a recolher	8.945	519	1624%	1.089	15.148	-93%
Arrendamento operacional - lojas	501	750	-33%	(4.579)	163	-2909%
Contas a pagar	11.866	(202)	-5974%	8.031	2.620	207%
Adiantamento de clientes	(1.006)	2.830	-136%	(9.749)	4.737	-306%
Adição de parcelamento de tributos	-	-	0%	2.420	-	100%
Pagamento de parcelamento de tributos	(3.076)	-	100%	(11.625)	(754)	1442%
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	62.338	15.413	304%	7.853	(17.434)	-145%
Juros pagos	(33.140)	-	100%	(35.907)	(230)	15512%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(7.866)	-	100%	(14.545)	(5.665)	157%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	21.332	15.413	38%	(42.599)	(23.329)	83%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO						
Adições do ativo imobilizado	(27.764)	(5.556)	400%	(32.151)	(8.279)	288%
Adições do ativo intangível	(7.141)	(998)	616%	(8.983)	(2.664)	237%
Aplicação de títulos e valores mobiliários	(25.790)	(96.127)	-73%	(25.790)	(96.392)	-73%
Resgate de títulos e valores mobiliários	65.219	87.102	-25%	65.219	88.273	-26%
Recebimento na venda de imobilizado	598	-	0%	598	-	0%
Empréstimo concedido a partes relacionadas	(40.891)	(11.956)	242%	(2.679)	(11.956)	-78%
Aumento de capital em controladas	(112.066)	(67.128)	67%	-	-	0%
Adiantamento para futuro aumento de capital em controladas	(48.758)	(26.194)	86%	-	-	0%
Aquisição de controladas e coligadas - Bob, Mandi e Tommy	(31.214)	-	0%	(31.247)	-	100%
Caixa líquido na aquisição de empresa	10.396	-	100%	2.243	8.289	-73%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(217.411)	(120.857)	80%	(32.790)	(22.729)	44%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO						
Pagamento de empréstimos	(64.397)	(6)	1073183%	(213.456)	(21.530)	891%
Captação de empréstimos	360.401	9.540	3678%	372.655	9.540	3806%
Pagamentos na aquisição de controladas	(43.508)	(630)	100%	(43.508)	(39.741)	100%
Juros sobre o capital próprio e dividendos pagos	-	(5.011)	-100%	-	(6.220)	-100%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	252.496	3.893	6386%	115.691	(57.951)	-300%
(REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	56.417	(101.551)	-156%	40.302	(104.009)	-139%
DEMONSTRAÇÃO DA VARIAÇÃO NOS SALDOS DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA						
Saldo inicial	3.366	104.917	-97%	19.412	123.421	-84%
Saldo final	59.783	3.366	1676%	59.714	19.412	208%
(REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	56.417	(101.551)	-156%	40.302	(104.009)	-139%

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 macro-econômicas 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.