

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

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 Herchovitch	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 Herchovitch	-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 adiamento 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 europeia 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 franquias 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 adiamento 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 ao 2012. A Margem Bruta de 2013 está 4,9 p.p. melhor que a de 2012. Este desempenho é o resultado da boa execução de ações comerciais e de compras neste ano, com 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.

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 ferramenta 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 EBITDA ajustado por eventos não recorrentes cresceu 74,3%, atingindo a importante marca de R\$ 140,4 milhões. Revertermos 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 nossa 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 seu positivo para o ano de 2014. Muitas das iniciativas estruturantes de nossa companhia em 2013 terão seus efeitos analisados 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 Hilfinger. No primeiro ano de operação já atingimos uma receita bruta de R\$ 44,4 milhões, com uma margem EBITDA 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 icone 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.

DESTAQUES CONSOLIDADOS

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%
Margem Bruta	63,3%	59,2%	4,1 p.p.	62,1%	57,2%	4,9 p.p.
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.
Lucro Líquido	25.785	34.324	-24,9%	36.925	(14.188)	360,3%
Margem Líquida	9,9%	12,9%	-2,9 p.p.	4,1%	-1,8%	5,9 p.p.
EBITDA Ajustado	55.745	55.053	1,3%	140.442	80.582	74,3%
Margem EBITDA Ajustada	21,4%	20,6%	0,8 p.p.	15,5%	10,3%	5,2 p.p.

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 Herchovitch	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 Herchovitch	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.

BALANÇOS PATRIMONIAIS LEVANTADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

(Em milhares de reais - R\$)

Ativo	Nota explicativa	Companhia (BR GAAP)		Consolidado (BR GAAP e IFRS)	
		31/12/13	31/12/12	31/12/13	31/12/12
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	7	41.170	59.783	42.666	59.714
Contas a receber	8	120.827	164.163	123.010	167.580
Estoques	9	189.368	126.364	212.615	139.285
Impostos a recuperar	10	29.955	24.788	37.055	28.821
Dividendos antecipados		13	13	13	13
Outros ativos		15.452	16.859	18.673	18.086
Total do Ativo Circulante		396.785	391.970	434.032	413.519
Não Circulante					
Realizável a longo prazo:					
Depósitos judiciais	27	3.215	2.449	3.287	2.484
Impostos a recuperar	10	5.854	-	5.854	-
Partes relacionadas	12.a)	49.061	47.506	39.485	29.456
		58.130	49.955	48.626	31.940
Investimentos	13	57.015	15.791	24.936	1.345
Imobilizado	14	97.112	98.040	98.225	100.222
Intangível	15	225.405	230.894	225.524	231.058
Adiô	16	233.202	233		

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS INDIVIDUAIS E CONSOLIDADAS PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E DE 2012 (Em milhares de reais - R\$, exceto quando de outra forma indicado)

Em 2012 foram realizadas operações com o Banco Itaú relacionadas à compra a termo de quantia de dólar norte-americano, sem entrega física, conforme segue:

Tipo de contrato	Data do contrato	Vencimento	Taxa de câmbio - R\$		Valor de referência (US\$ mil)	Ganho (perda) registrado (R\$)
			Contrato	Projetado		
Compra	30/06/11	09/04/12	1,7420	1,8269	164	14
Compra	01/02/12	27/06/12	1,7391	1,8228	922	31
Total					1.086	45

Em 2013, não ocorreram transações com instrumentos financeiros derivativos. g) Gestão de risco de crédito: As operações da Companhia e de suas controladas compreendem o comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios. As vendas são suportadas legalmente por pedidos de compra, contratos e outros instrumentos legais que venham a ser necessários. A Companhia adota procedimentos específicos de seletividade e análise da carteira de clientes, visando prevenir perdas por inadimplência. A Companhia apresenta saldo de provisão para créditos de liquidação duvidosa, no montante de R\$ 8.693 na Companhia e de R\$ 9.987 no consolidado (R\$ 3.999 na Companhia e R\$ 5.318 no Consolidado em 31 de dezembro de 2012), para cobrir os riscos de crédito. h) Gerenciamento do risco de liquidez: A Administração monitora as previsões contínuas das exigências de liquidez da Companhia para assegurar que se tenha caixa suficiente para atender às necessidades operacionais. Em virtude da dinâmica de seus negócios, a Companhia e suas controladas mantêm flexibilidade na captação de recursos, mediante a manutenção de linhas de crédito bancárias, com algumas instituições. A tabela a seguir demonstra em detalhes o vencimento dos passivos financeiros contratados:

Operação	Consolidado (BR GAAP e IFRSs)			
	Até 1 ano	De 1 a 2 anos	De 2 a 5 anos	Total
	Fornecedores	29.987	-	-
Contas a pagar:				
Aquisição na participação da A.H. Confeccões	1.066	1.185	-	2.251
Aquisição da ITW	6.811	7.429	12.260	26.500
Aquisição da Luminosidade	965	-	-	965
Parcelamento de impostos	5.779	3.655	8.717	18.151
Empréstimos bancários e de shopping centers	238.632	37.795	136.955	413.382
i) Análise de sensibilidade suplementar sobre instrumentos financeiros, conforme Instrução CVM nº 475/08				
A Companhia apresenta a seguir as informações suplementares sobre seus instrumentos financeiros que são requeridas pela Instrução CVM nº 475, de 17 de dezembro de 2008, especificamente sobre a análise de sensibilidade complementar à requerida pelas IFRSs e pelas práticas contábeis adotadas no Brasil. Na elaboração dessa análise, a Companhia adotou as seguintes premissas: • Identificação dos riscos de mercado que podem gerar prejuízos materiais à Companhia. • Definição de um cenário provável do comportamento de risco (cenário I). • Definição de dois cenários adicionais com deterioração de, pelo menos, 25% e 50% na variação de risco considerada (cenários II e III, respectivamente). • Apresentação do impacto dos cenários definidos no valor justo dos instrumentos financeiros.				
Risco de taxa de juros e câmbio (*)				
Operação	Risco	Cenário I	Cenário II	Cenário III
Aplicações financeiras sujeitas à variação do CDI	Baixa do CDI	214	213	211
Empréstimos para capital de giro sujeitos à variação do CDI	Alta do CDI	423.128	425.564	428.001
Passivos indexados em US\$	Alta do US\$	22.650	28.313	33.975
(*) Ativos e passivos com juros e taxas de câmbio recalculados conforme cenários anteriormente estabelecidos.				

30. INFORMAÇÕES POR SEGMENTO DE NEGÓCIO

A gestão dos negócios da Companhia, nos âmbitos financeiro e operacional, em 31 de dezembro de 2013, está definida em dois segmentos operacionais: • Comercialização de vestuário e acessórios, cujo desempenho operacional é avaliado em uma única unidade de negócio, seja operacional, comercial ou administrativo. Os produtos da Companhia são distribuídos por marcas (Ellus, VR, Richards, Salinas, Mandi, Alexandre Herchovitch, Bostore e GStar), pelos seguintes canais de distribuição: franquias, lojas multimarcas e próprias e "e-commerce". • "Conteúdo de moda" - relacionado a marcas estratégicas de "conteúdo de moda", cuja operação inclui a realização do São Paulo Fashion Week - SPFW, do Fashion Rio e outras marcas, como o salão de negócios "Rio a Porter", a revista "Magi" e o "site" ftw.com.br.

	Comercialização de vestuário	"Conteúdo de moda"	Consolidado
01/01 a 31/12/13			
Receita líquida	878.676	27.263	905.939
Custo das mercadorias e dos serviços vendidos	(331.794)	(11.765)	(343.559)
Lucro bruto	546.882	15.498	562.380
Despesas operacionais	(443.430)	(9.766)	(453.196)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	103.452	5.732	109.184
Resultado financeiro	(71.917)	(1.407)	(73.324)

	Comercialização de vestuário	"Conteúdo de moda"	Consolidado
01/01 a 31/12/13			
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	31.535	4.325	35.860

	Comercialização de vestuário	"Conteúdo de moda"	Consolidado
01/01 a 31/12/12			
Receita líquida	753.060	26.830	779.890
Custo das mercadorias e dos serviços vendidos	(320.238)	(13.878)	(334.116)
Lucro bruto	432.822	12.952	445.774
Despesas operacionais	(407.491)	(10.834)	(418.325)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	25.331	2.118	27.449
Resultado financeiro	(39.448)	(1.516)	(40.964)
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	(14.117)	602	(13.515)

	Consolidado (BR GAAP e IFRS)	
	31/12/13	31/12/12
Ativos dos segmentos:		
Comercialização de vestuário	1.056.137	1.008.113
"Conteúdo de moda"	8.408	3.752
Ativos totais consolidados	<u>1.064.545</u>	<u>1.011.865</u>
Passivos dos segmentos:		
Comercialização de vestuário	673.737	658.108
"Conteúdo de moda"	13.978	11.235
Passivos totais consolidados	<u>687.715</u>	<u>669.343</u>

c) Outras informações dos segmentos

	Consolidado (BR GAAP e IFRS)			
	Depreciação e amortização		Adição ao imobilizado e intangível	
	31/12/13	31/12/12	31/12/13	31/12/12
Comercialização de vestuário	17.746	14.634	32.547	41.134
"Conteúdo de moda"	361	353	19	-
Total	<u>18.107</u>	<u>14.987</u>	<u>32.566</u>	<u>41.134</u>

31. COBERTURA DE SEGUROS
A Companhia e suas controladas adotam uma política de seguros que considera, principalmente, a concentração de riscos e sua relevância. As coberturas dos seguros, em valores de 31 de dezembro de 2013, são assim demonstradas:

	Limites contratados
Transporte internacional	US\$ 60.000
Transporte nacional	240.000
Incêndio - estabelecimentos (Lojas, Centro de Distribuição e Matriz)	128.800
Responsabilidade de diretores - "Directors and Officers - D&O"	30.000
Veículos - apenas responsabilidade civil - importância máxima por veículo	300

32. INFORMAÇÕES ADICIONAIS ÀS DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA
A Administração da Companhia define como "caixa e equivalentes de caixa" valores mantidos com a finalidade de atender a compromissos de curto prazo e não para investimento ou outros fins. As aplicações financeiras possuem características de conversibilidade imediata em um montante conhecido de caixa e não estão sujeitas a risco de mudança significativa de valor. Em 31 de dezembro de 2013 e de 2012, os saldos que compõem essa rubrica estão representados conforme a nota explicativa nº 7.

	Companhia (BR GAAP)		Consolidado (BR GAAP e IFRS)	
	31/12/13	31/12/12	31/12/13	31/12/12
Reclassificação de empréstimos bancários entre o passivo não circulante e o passivo circulante	(173.910)	225.000	(173.910)	225.000
Efeito na aquisição da participação não controladora	-	(1.017)	-	(1.017)
Destinação de dividendos mínimos	5.768	-	5768	-
Ágio na aquisição de investimento em coligada e controlada	-	45.644	-	45.644
Ativos incorporados de controlada, exceto caixa	6.714	376.734	-	116.775
Passivos incorporados de controlada	6.905	387.130	-	119.018

33. AUTORIZAÇÃO PARA CONCLUSÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS
Na Reunião do Conselho de Administração realizada em 21 de fevereiro de 2014 foi autorizada a conclusão das presentes demonstrações financeiras da Companhia, as quais contemplam os eventos subsequentes ocorridos após 31 de dezembro de 2013, estando aprovadas para divulgação.

DIRETORIA

MICHEL SARKIS - Diretor-Presidente
RAFAEL SALVADOR GRISOLIA - Diretor-Financeiro e de Relações com Investidores

VALTER CHIARELLA - Contador CRC nº 1SP185877/O-8

RELATÓRIO DOS AUDITORES INDEPENDENTES SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Aos Acionistas e Administradores da Inbrands S.A. São Paulo - SP

Examinamos as demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Inbrands S.A. ("Companhia"), identificadas como Companhia e Consolidado, respectivamente, que compreendem o balanço patrimonial em 31 de dezembro de 2013 e as respectivas demonstrações do resultado, do resultado abrangente, das mutações do patrimônio líquido e dos fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, assim como o resumo das principais práticas contábeis e demais notas explicativas. **Responsabilidade da Administração sobre as demonstrações financeiras:** A Administração da Companhia é responsável pela elaboração e adequada apresentação das demonstrações financeiras individuais de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e das demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("International Financial Reporting Standards - IFRSs"), emitidas pelo "International Accounting Standards Board - IASB", e de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, assim como pelos controles internos que ela determinou como necessários para permitir a elaboração de demonstrações financeiras livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro. **Responsabilidade dos auditores independentes:** Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras com base em nossa auditoria, conduzida de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria. Essas normas requerem o cumprimento de exigências éticas pelos auditores e que a auditoria seja planejada e executada com o objetivo de obter segurança razoável de que as demonstrações financeiras estão livres de distorção relevante. Uma auditoria envolve a execução de procedimentos selecionados para obtenção de evidência a respeito dos valores e das divulgações apresentados nas demonstrações financeiras. Os procedimentos selecionados dependem do julgamento do auditor, incluindo a avaliação dos riscos de distorção relevante nas demonstrações

financeiras, independentemente se causada por fraude ou erro. Nessa avaliação de riscos, o auditor considera os controles internos relevantes para a elaboração e adequada apresentação das demonstrações financeiras da Companhia para planejar os procedimentos de auditoria que são apropriados às circunstâncias, mas não para fins de expressar uma opinião sobre a eficácia desses controles internos da Companhia. Uma auditoria inclui, também, a avaliação da adequação das práticas contábeis utilizadas e a razoabilidade das estimativas contábeis feitas pela Administração, bem como a avaliação da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto. Acreditamos que a evidência de auditoria obtida é suficiente e apropriada para fundamentar nossa opinião. **Opinião sobre as demonstrações financeiras individuais:** Em nossa opinião, as demonstrações financeiras individuais anteriormente referidas apresentam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira da Inbrands S.A. em 31 de dezembro de 2013, o desempenho de suas operações e os seus fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. **Opinião sobre as demonstrações financeiras consolidadas:** Em nossa opinião, as demonstrações financeiras consolidadas anteriormente referidas apresentam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira consolidada da Inbrands S.A. em 31 de dezembro de 2013, o desempenho consolidado de suas operações e os seus fluxos de caixa consolidados para o exercício findo naquela data, de acordo com as IFRSs, emitidas pelo IASB, e as práticas contábeis adotadas no Brasil. **Ênfase:** *Investimentos:* Conforme descrito na nota explicativa nº 2 às demonstrações financeiras, as demonstrações financeiras individuais foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. No caso da Companhia, essas práticas diferem das IFRSs, aplicáveis às demonstrações financeiras separadas, somente no que se refere à avaliação dos investimentos em controlada pelo método de equivalência patrimonial,

enquanto para fins de IFRSs seria custo ou valor justo. Nossa opinião não está ressalvada em virtude desse assunto. **Outros assuntos:** *Demonstrações do valor adicionado:* Examinamos, também, as demonstrações individuais e consolidada do valor adicionado ("DVA") referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2013, preparadas sob a responsabilidade da Administração da Companhia, cuja apresentação é requerida pela legislação societária brasileira para companhias abertas e como informação suplementar pelas IFRSs, que não requerem a apresentação da DVA. Essas demonstrações foram submetidas aos mesmos procedimentos de auditoria descritos anteriormente e, em nossa opinião, estão adequadamente apresentadas, em todos os seus aspectos relevantes, em relação às demonstrações financeiras tomadas em conjunto. *Auditoria dos valores correspondentes ao exercício anterior:* Os valores do balanço patrimonial da Controladora e do Consolidado correspondentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2012, apresentados para fins de comparação, foram anteriormente auditados por nós, cujo relatório datado de 28 de março de 2013 conteve parágrafo de ênfase em virtude do não atendimento aos indicadores mínimos de garantia previstos no contrato de emissão de debêntures e, portanto, gerando incertezas na capacidade de liquidez da Companhia para 2013, considerando-se o risco de exigência do vencimento antecipado das debêntures. Conforme mencionado na nota explicativa nº 17, em Assembleia Geral de Debenturistas, realizada em 26 de julho de 2013, foi deliberada e aprovada a não declaração do vencimento antecipado das debêntures, bem como a alteração dos limites dos índices financeiros; dessa forma, a referida ênfase não é mais aplicável para o exercício findo em 31 de dezembro de 2013. Nossa conclusão não está ressalvada sobre esse assunto. São Paulo, 21 de fevereiro de 2014
DELOITTE TOUCHE TOMHATSU - Auditores Independentes - CRC nº 2 SP 011609/O-8. Eduardo Franco Tenório - Contador - CRC nº 1 SP 216175/O-7.