

EARNINGS RELEASE 1T14



Receita Bruta de R\$ 292,1 milhões no 1T14 (+27,6% vs. 2013)

EBITDA ajustado de R\$ 30,2 milhões no 1T14 (+110,4% vs. 2013)

São Paulo, 12 de maio 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 1º trimestre de 2014 (1T14). 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 (1T13) 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 1T14

- Melhora Significativa em todos os indicadores financeiros de resultado, consistente com a evolução da companhia no último ano e fruto das iniciativas estruturantes ocorridas na operação, do desempenho comercial e financeiro.
- A **Receita Bruta** atingiu no trimestre R\$ 292,1 milhões e a **Receita Líquida** R\$ 234,1 milhões, com crescimento de 27,6% e 27,5%, respectivamente, quando comparado com o 1T13.
- Resultado expressivo de "Same Store Sale" (SSS) de 25,4%.
- O **Lucro Bruto** no 1T14 foi de R\$ 141,3 milhões (60,3% de Margem Bruta) representando um crescimento de 23,9% em relação ao mesmo período de 2013.
- **EBITDA Ajustado** do 1T14 foi de R\$ 30,2 milhões (Margem EBITDA ajustada de 12,9%), com **crescimento de 110,4%** versus 1T13 quando atingimos R\$ 14,3 milhões e margem de 7,8%.
- O **Lucro Líquido** foi de R\$ 9,2 milhões no 1T14 contra um prejuízo de R\$ 8,1 milhões no mesmo período do ano anterior.
- Encerramos o 1T14 com 174 lojas próprias, 182 lojas franqueadas e 4.652 pontos de venda multimarcas.

Resumo do Resultado	1T14	1T13	Var. (%)
Receita Bruta	292.099	228.973	27,6%
Receita Líquida	234.096	183.642	27,5%
Lucro Bruto	141.255	114.047	23,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>60,3%</i>	<i>62,1%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>
EBITDA	27.581	8.387	228,9%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>11,8%</i>	<i>4,6%</i>	<i>7,2 p.p.</i>
Lucro Líquido	9.199	(8.055)	214,2%
<i>Margem Líquida</i>	<i>3,9%</i>	<i>-4,4%</i>	<i>8,3 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	30.192	14.348	110,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>12,9%</i>	<i>7,8%</i>	<i>5,1 p.p.</i>

Destaques do primeiro trimestre de 2014

A companhia teve um resultado expressivo no primeiro trimestre de 2014 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, conforme podemos observar nos principais indicadores financeiros. Entendemos que tal resultado é sobretudo consistente com toda a evolução do negócio no último ano, fruto de todos os projetos estruturantes, que melhoraram muito a operação da companhia, bem como pelo desempenho comercial e de gestão de custos. Vale destacar que no mesmo período do ano passado todos estes projetos estavam em fase de implantação. Sazonalmente, o trimestre não é dos mais fortes em nosso negócio e relativamente impactado também pelo período de liquidação praticado pelo mercado nesta época do ano.

O sortimento, a disponibilidade adequada e a qualidade de nossos produtos, tanto no varejo como no atacado, permitiram que atingíssemos uma receita líquida de R\$234 milhões no trimestre, representando um expressivo crescimento de 27,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Os indicadores de rentabilidade também foram significativos. O lucro bruto foi de R\$141 milhões com crescimento de 24% em relação ao primeiro trimestre de 2013. A margem bruta, excluindo efeito de venda da Inbrands S.A. para a Tommy do Brasil que detalhamos melhor no capítulo de lucro bruto, foi de 62.4%, ou seja, 0,3 p.p melhor que o mesmo período de 2013, mesmo tendo na receita desse trimestre de 2014, maior percentual de vendas do atacado em relação ao varejo, quando comparamos com 2013. A margem bruta do atacado é, em geral, inferior à margem bruta da operação de lojas próprias, uma vez que o custo de comercialização nesse canal é baixo e parte do preço final ao consumidor fica com o lojista parceiro para remunerar sua operação. O EBITDA ajustado, por sua vez, foi de R\$30 milhões no primeiro trimestre de 2014 com crescimento de 110% em relação ao mesmo período de 2013. Outro ponto de destaque foi o resultado líquido que foi de prejuízo no primeiro trimestre de 2013, para um lucro líquido de R\$9 milhões no primeiro trimestre deste ano, com crescimento de 214%. O relevante desempenho atingido foi decorrente das iniciativas de estruturação da companhia, já mencionadas nos últimos materiais de divulgação de resultado. Tais iniciativas nos permitiram construir a plataforma de operação de marcas que nos garantisse o desenvolvimento dos negócios em cada uma de nossas marcas, nos devidos canais de distribuição, a evolução de nossos produtos e uma operação eficiente de *back office*.

Nosso nível de endividamento ficou abaixo de 3 vezes o EBITDA dos últimos 12 meses, patamar que consideramos adequado como indicador de alavancagem no estágio atual da companhia e utilizamos nossa geração de caixa no trimestre para este atingimento. O nível de estoque total da companhia ao final do trimestre foi de 208 dias com queda versus o mesmo período do ano anterior e em relação ao final de 2013. Temos desafios importantes neste ano de manutenção de nosso crescimento de receita sem incremento de nossos dias de estoque, buscando sempre sua otimização.

Do lado comercial, vale destacar o resultado expressivo do “*Same Store Sale*” (SSS) do período mesmo com crescimento de margem bruta. No trimestre, fechamos o SSS de 25% com recorde histórico em algumas de nossas marcas, como Richards e Salinas. Adicionalmente, nossa parceria internacional com a Tommy Hilfiger apresentou resultados importantes em receita e expansão do negócio tanto no varejo como no atacado. Concluímos a negociação para iniciar a operação da G-Star, marca holandesa de “*jeanswear*”, no Brasil, em cima da plataforma de operação da Mandi (atacado e varejo), e iniciamos as vendas em nossas lojas ao final desse mês de abril.

Rede de Distribuição

Rede de Distribuição	Lojas Próprias			Franquias			Clientes Multimarcas		
	1T14	1T13	Var. (%)	1T14	1T13	Var. (%)	1T14	1T13	Var. (%)
Ellus e Ellus Second Floor	51	56	-8,9%	30	30	0,0%	1.671	1.606	4,0%
Richards e Selaria Richards	50	54	-7,4%	35	32	9,4%	410	620	-33,9%
VR e VR Kids	23	21	9,5%	30	30	0,0%	900	919	-2,1%
Salinas	17	18	-5,6%	27	28	-3,6%	62	496	-87,5%
Alexandre Herchcovitch	1	2	-50,0%	-	-	0,0%	32	30	6,7%
Bobstore	15	12	25,0%	48	51	-5,9%	442	349	26,6%
Mandi	7	13	-46,2%	3	14	-78,6%	422	449	-6,0%
Tommy	6	3	0,0%	9	-	0,0%	713	434	0,0%
Brands House (*)	4	-	0,0%	-	-	0,0%	-	-	0,0%
Total Geral	174	179	-2,8%	182	185	-1,6%	4.652	4.903	-5,1%

(*) Trata-se de lojas outlet com todas as marcas da Inbrands

Receita Bruta

Receita Bruta	1T14	1T13	Var. (%)
Receita Bruta Total	292.099	228.973	27,6%
Por Marca			
Ellus e Ellus Second Floor	98.428	79.410	23,9%
Richards, SELARIA Richards	83.777	63.014	32,9%
VR e VR Kids	38.532	32.966	16,9%
Bobstore	30.718	24.107	27,4%
Mandi	5.917	10.431	-43,3%
Salinas	15.029	9.850	52,6%
Alexandre Herchcovitch	1.092	1.213	-10,0%
Total marcas	273.493	220.990	23,8%
Luminosidade	7.134	6.746	5,8%
Outras receitas	11.472	1.237	827,7%
Total outras unidades de negócio	18.606	7.983	133,1%
Por Canal			
Franquias	35.559	35.223	1,0%
Multimarcas	101.957	78.037	30,7%
Lojas Próprias	128.462	102.127	25,8%
E-commerce	7.515	5.604	34,1%
Conteúdo de Moda	7.134	6.746	5,8%
Outros	11.472	1.237	827,7%

A receita bruta no 1T14 foi de R\$ 292,1 milhões (27,6% acima do 1T13). Este crescimento é resultado de um melhor desempenho nas entregas e na operação comercial, quando comparado ao ano anterior.

Same Store Sales	1T14
Ellus e Ellus Second Floor	9,2%
Richards, Selaria Richards	45,1%
VR e VR Kids	-4,4%
Bobstore	11,3%
Mandi	-14,9%
Salinas	45,4%
Alexandre Herchcovitch	18,8%
TOTAL	25,4%

Evolução por marca

Ellus e Ellus 2nd Floor: A receita bruta das marcas Ellus e Ellus 2nd Floor cresceu 23,9% no 1T14 quando comparado ao 1T13 principalmente em consequência da melhor eficiência na entrega do atacado em 2014 se comparado com o mesmo período de 2013, o que possibilitou adiantar o processo de faturamento deixando nossos clientes franquias e multimarcas abastecidos para as vendas da coleção Outono/Inverno 2014. Tal desempenho é oriundo do forte trabalho de acompanhamento do calendário de criação, na cadeia de fornecimento/produção e na logística que foram estruturados em 2013. No varejo, o crescimento SSS no período foi de 9,2%, também resultado da melhora no processo de recebimento de mercadorias e distribuição nas lojas próprias, bem como do desempenho dos produtos.

Richards e Selaria Richards: O crescimento de 32,9% na receita bruta do 1T14, quando comparada com o mesmo período do ano anterior foi consequência da melhor performance do varejo da marca. Melhoramos o nosso processo de planejamento de compra de produtos, o que afetou fortemente as vendas da coleção de verão 2013 no canal. Com isso, as lojas estavam com adequado sortimento de produtos e nível de estoques no decorrer da estação. Além disso, a evolução dos nossos produtos, as ações comerciais aliadas aos ajustes em processos contribuíram para um crescimento SSS de 45,1% no período, com destaque para cidades que no passado apresentavam menor participação na receita.

VR e VR Kids: A receita bruta das marcas VR e VR Kids apresentou um crescimento de 16,9% no 1T14, também em consequência do melhor desempenho na entrega do atacado, canal de grande participação no faturamento da marca, deixando nossos clientes franquias e multimarcas abastecidos para as vendas da coleção Outono/Inverno 2014. No varejo, a marca apresenta crescimento devido à abertura de 2 novas lojas comparando com o mesmo período do ano anterior. A queda SSS de 4,4% é consequência do baixo nível de estoques da marca no período de liquidação, nas categorias de produtos mais associadas a estação de verão. Com a entrada da coleção outono/Inverno, o estoque foi repostado e o resultado vem melhorando, mostrando a direção adequada na oferta de sortimento.

Bobstore: no 1T14 houve um aumento na receita bruta de 27,4% versus o 1T13, sustentado pelo crescimento da venda de atacado, onde entre outros, tivemos forte incremento da base de clientes multimarcas. A marca vem passando por uma reestruturação no seu processo de planejamento e desenvolvimento das coleções. A melhor performance do varejo no 1T14 comparada ao mesmo período do ano anterior corrobora os efeitos dessa mudança, já aparente no trimestre passado.

Mandi: Redução de 43,3% no faturamento do 1T14 quando comparado ao ano anterior. 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 15% foi consequência de um atraso no fornecimento por parte dos fornecedores, que foi corrigido para o segundo 2T14. A marca vem passando por melhorias significativas na estrutura de produto e marketing, 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, completando o portfólio de produtos. Também iniciamos a operação da G-Star no atacado dentro da plataforma da Mandi.

Tommy Hilfiger: No primeiro trimestre, a marca apresentou uma receita de R\$ 3,6 milhões, um crescimento de 213% em relação ao mesmo período do ano passado, devido a sua expansão no canal varejo com abertura de 3 novas lojas próprias no ano passado e o aumento da base de clientes de atacado em aproximadamente 280 clientes e 9 lojas de franquia abertas em 2013. 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 25,8% no 1T14, contra mesmo período de 2013. O crescimento SSS de 25,4% no período ressalta os efeitos das melhorias na operação das marcas e a melhora no sortimento e do nível de estoques das nossas lojas.

Atacado (Franquias e Multimarcas): O crescimento de 21,4% na receita desse canal no 1T14 se deve à melhora nos processos de produção, de recebimento de mercadorias dos fornecedores e faturamento para clientes, que possibilitou o adiantamento da entrega no trimestre, evitando o atraso ocorrido em 1T13. 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 à expansão com entrada em “áreas brancas” e reforçando o relacionamento com clientes chave. Esse programa de expansão de geografia vem gerando bons resultados na empresa.

E-commerce: O crescimento de 34,1% confirma o efeito da 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, apresentado no trimestre anterior. Reforçamos a estruturação do canal ao longo de 2013, criando uma unidade de negócios dedicada para garantir franca expansão da atividade e alto grau de especialidade.

Lucro Bruto

Lucro Bruto e Margem Bruta	1T14	1T13	Var. (%)
Lucro Bruto	141.255	114.047	23,9%
<i>Margem Bruta</i>	60,3%	62,1%	-1,8 p.p.

O lucro bruto cresceu 23,9% no 1T14 quando comparado ao 1T13, totalizando R\$ 141,3 milhões. Nossa margem bruta deste período foi de 60,3%.

A Margem Bruta do trimestre está 1,8 p.p. menor do que a do mesmo período de 2013. Esta queda está diretamente relacionada à operação de importação de produtos da Tommy Hilfiger realizada no 1T14. Estes produtos foram importados pela Inbrands S.A. e revendidos para Tommy do Brasil, sem apuração de margem na Inbrands S.A. Sem este efeito, nossa Margem Bruta seria de 62,4% (0,3 p.p. acima do 1T13). A partir do 2º Semestre de 2014, a importação será realizada diretamente pela Tommy do Brasil.

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	1T14	1T13	Var. (%)
Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	(112.951)	(105.153)	7,4%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-48,2%</i>	<i>-57,3%</i>	<i>-9,0 p.p.</i>
Despesas de Vendas	(81.362)	(77.553)	4,9%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-34,8%</i>	<i>-42,2%</i>	<i>-7,5 p.p.</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(31.589)	(27.600)	14,5%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-13,5%</i>	<i>-15,0%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>

Nossas despesas de vendas, gerais e administrativas tiveram crescimento absoluto de 7,4% no 1T14 contra o 1T13. Em percentual da receita líquida apresentamos uma queda de 9 p.p.

Este ganho operacional apresentado no período é resultado, principalmente, do nosso projeto de otimização do “back office”. Acreditamos ainda em um potencial a capturar com estas melhorias, tanto em eficiência operacional quando redução de despesas.

EBITDA e Margem EBITDA

Reconciliação EBITDA	1T14	1T13	Var. (%)
Lucro Líquido	9.199	(8.055)	214,2%
(-) IR e CSLL	(11.686)	(3.493)	-234,6%
(-) Receita Financeira Líquida	25.389	15.622	62,5%
(-) Depreciações e Amortizações	4.679	4.313	8,5%
(=) EBITDA	27.581	8.387	228,9%
Margem EBITDA	11,8%	4,6%	7,2 p.p.

Nosso EBITDA no 1T14 foi de R\$ 27,6 milhões (Margem EBITDA de 11,8%), o que representa um aumento de 7,2 p.p em comparação com o 1T13.

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	1T14	1T13	Var. (%)
EBITDA	27.581	8.387	228,9%
(+) Plano de Stock Options (1)	613	1.518	-59,6%
(+) Despesas não recorrentes (2)	1.998	4.443	-55,0%
(=) EBITDA Ajustado	30.192	14.348	110,4%
Margem EBITDA	12,9%	7,8%	5,1 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.

O EBITDA ajustado no 1T14 foi de R\$ 30,2 milhões (Margem EBITDA ajustada de 12,9%). Quando comparado ao 1T13 temos um crescimento de 110,4% em valor absoluto e 5,1 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.

Resultado Financeiro

Nosso resultado financeiro líquido passou de R\$ 15,6 milhões de despesas no 1T13 para R\$ 25,4 milhões de despesa no 1T14, basicamente devido aos juros relacionados com o endividamento líquido atual e aos custos das cessões e vendas de recebíveis praticadas ao longo do ano.

Lucro / (Prejuízo) Líquido

No 1T14 registramos um lucro líquido de R\$ 9,2 milhões (3,9% da receita líquida) em comparação com um prejuízo de R\$ 8,1 milhões no 1T13 (-4,4% da receita líquida).

Endividamento

No 1T14 nossa dívida bruta foi de R\$ 431,9 milhões e R\$ 21,8 milhões de caixa e aplicações financeiras totalizando uma dívida líquida de R\$ 410,1 milhões, com crescimento de 10,6% em comparação com o fechamento de 2013 (R\$ 370,7 milhões).

Este nível de endividamento é 2,6 vezes o EBITDA Ajustado LTM (12 meses). No mesmo período do ano anterior (1T13) este número era de 4,1 vezes. Mostrando uma melhora significativa neste índice de alavancagem.

Posição de caixa e endividamento	1T14	2013	Var. (%)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	21.810	42.666	-48,9%
Dívida total	431.917	413.382	4,5%
Curto Prazo	258.006	238.632	8,1%
% total	59,7%	57,7%	2, p.p.
Longo Prazo	173.911	174.750	-0,5%
% total	40,3%	42,3%	-2, p.p.
Dívida Líquida	410.107	370.716	10,6%

BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL	1T14	2013	Var. (%)	BALANÇO PATRIMONIAL	1T14	2013	Var. (%)
ATIVO				PASSIVO			
CIRCULANTE				CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	21.810	42.666	-48,9%	Fornecedores	38.984	29.987	30,0%
Contas a receber	151.932	123.010	23,5%	Empréstimos e financiamentos	258.006	238.632	8,1%
Estoques	211.601	212.615	-0,5%	Obrigações trabalhistas	36.497	33.543	8,8%
Impostos a recuperar	38.622	37.055	4,2%	Impostos a recolher	14.054	27.041	-48,0%
Dividendos antecipados	13	13	0,0%	Provisão para IR e CS	10.337	9.033	14,4%
Créditos diversos	19.288	18.673	3,3%	Arrendamento operacional	4.613	8.510	-45,8%
Total do ativo circulante	443.266	434.032	2,1%	Contas a pagar	35.331	34.844	1,4%
NÃO CIRCULANTE				NÃO CIRCULANTE			
Realizável a longo prazo:				Parcelamento de tributos	5.051	5.779	-12,6%
Depósitos judiciais	3.465	3.287	5,4%	Adiantamento de clientes	10.473	8.108	29,2%
Impostos a recuperar LP	4.831	5.854	-17,5%	Dividendos a pagar	7.814	7.814	0,0%
Partes relacionadas	39.430	39.485	-0,1%	Partes relacionadas	3.178	-	0,0%
Investimentos	23.867	24.936	-4,3%	Total do passivo circulante	424.338	403.291	5,2%
Imobilizado	107.319	98.225	9,3%	NÃO CIRCULANTE			
Intangível	225.832	225.524	0,1%	Contas a pagar	21.068	20.874	0,9%
Ágio	233.202	233.202	0,0%	Empréstimos e financiamentos	173.911	174.750	-0,5%
Total do ativo não circulante	637.946	630.513	1,2%	Provisão para contingências	31.537	31.058	1,5%
TOTAL DO ATIVO	1.081.212	1.064.545	1,6%	Parcelamento de tributos	11.545	12.372	-6,7%
				IR e CS diferidos	32.171	45.370	-29,1%
				Total do passivo não circulante	270.232	284.424	-5,0%
				PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
				Capital social	285.446	285.446	0,0%
				Reserva especial de ágio	49.954	49.954	0,0%
				Reservas de lucros	54.556	45.365	20,3%
				Participação não controladora	(3.314)	(3.935)	15,8%
				Total do patrimônio líquido	386.642	376.830	2,6%
				TOTAL DO PASSIVO E PL	1.081.212	1.064.545	1,6%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	1T14	1T13	Var. (%)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	234.096	183.642	27,5%
CUSTO DAS MERCADORIAS E DOS SERVIÇOS VENDIDOS	(92.841)	(69.595)	33,4%
LUCRO BRUTO	141.255	114.047	23,9%
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS			
Despesas de Vendas	(81.362)	(77.553)	4,9%
Despesas Gerais e administrativas	(31.589)	(27.600)	14,5%
Depreciações e amortizações	(4.679)	(4.313)	8,5%
Equivalência patrimonial	(1.070)	(662)	n.a.
Outras receitas (despesas) operacionais	347	155	123,9%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	22.902	4.074	462,2%
RESULTADO FINANCEIRO			
Despesas financeiras	(25.832)	(16.982)	52,1%
Receitas financeiras	1.647	1.137	44,9%
Variação cambial, líquida	(1.204)	223	-639,9%
LUCRO ANTES DO IR E CS	(2.487)	(11.548)	78,5%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL			
Correntes	(1.514)	(3.116)	-51,4%
Diferidos	13.200	6.609	99,7%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	9.199	(8.055)	214,2%
ATRIBUÍVEL A			
Proprietários da controladora	8.578	(8.018)	-207,0%
Participações não controladoras	621	(37)	-1778,4%

FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	1T14	1T13	Var. (%)
ATIVIDADES OPERACIONAIS			
EBITDA	27.581	8.387	229%
<u>Varição nos ativos e passivos operacionais:</u>			
Contas a Receber	(27.173)	27.975	-197%
Estoques	1.014	(27.839)	104%
Fornecedores	8.997	5.303	70%
Contas a Pagar	(5.936)	(13.048)	55%
Obrigações e direitos tributários	(15.295)	(19.901)	23%
Var. outros ativos e passivos	289	331	-13%
(=) Fluxo de Caixa Operacional	(10.523)	(18.792)	44%
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO E CUSTO DA ESTRUTURA DE CAPITAL			
<u>Atividades de Investimentos</u>			
Adições do ativo imobilizado	(12.655)	(2.273)	-457%
Adições do ativo intangível	(1.438)	(64)	-2147%
Participação em controladas e coligadas	-	(15.029)	100%
<u>Custo da estrutura de capital</u>			
Custo Financeiro	(18.202)	(11.189)	-63%
(=) Fluxo de Caixa de investimentos e custo de capital	(32.295)	(28.555)	-13%
(=) Geração de caixa do negócio	(42.818)	(47.347)	10%
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Pagamento de empréstimos	(49.957)	(38.170)	-31%
Captação e atualização de empréstimos	71.919	35.398	103%
(=) Fluxo de Caixa de Financiamentos	21.962	(2.772)	892%
(=) Aumento ou Diminuição de Caixa	(20.856)	(50.119)	58%
<i>Saldo inicial</i>	<i>42.666</i>	<i>59.714</i>	<i>-29%</i>
<i>Saldo final</i>	<i>21.810</i>	<i>9.595</i>	<i>127%</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.