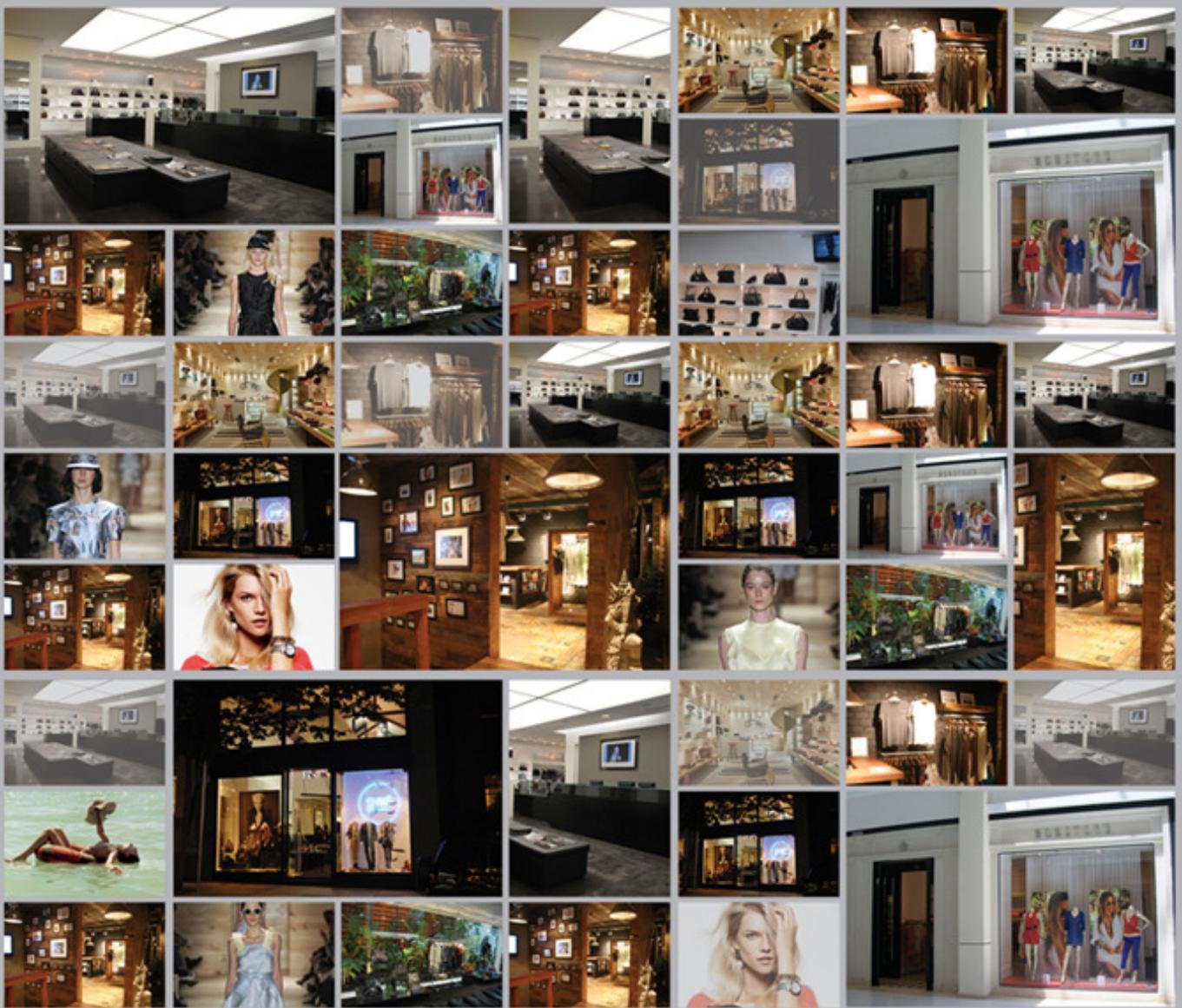


EARNINGS RELEASE 2T13



São Paulo, 08 de agosto de 2013 - 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 2º trimestre de 2013 (2T13). As informações da Companhia estão apresentadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). Todas as comparações referem-se ao mesmo período do ano anterior (2T12) 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 TRIMESTRE

- Crescimento consistente de Receita e Margem Bruta, em linha com atual processo de evolução e ganho de eficiência da Companhia.
- A **Receita Bruta** atingiu R\$ 255,1 milhões e a Receita Líquida R\$ 201,7 milhões com crescimento de 8,2% e 11,2%, respectivamente, comparado com o 2T12.
- O **Lucro Bruto** foi de R\$ 125,4 milhões (62,2% de **Margem Bruta**) representando um crescimento de 16,3% (aumento de 2,7 p.p. de margem bruta) em relação ao mesmo período de 2012.
- **EBITDA ajustado** do 2T13 foi de R\$ 20,1 milhões (Margem EBITDA ajustada de 10,0%). No semestre, o crescimento em relação a 2012 foi de 36.7% com a margem EBITDA ajustada de 8.4% vs. 7.2% no 1S12.
- Encerramos o 2T13 com 176 lojas próprias, 179 lojas franqueadas e 4.564 pontos de venda multimarcas;
- Contratação e estruturação do novo **CD próprio** em Embu-SP e reorganização dos processos de facção e fabricação;
- Ganho de eficiência e otimização do quadro funcional em nossas lojas próprias.

| Resumo do Resultado | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1S13 | 1S12 | Var. (%) |
|--------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|---------------|-----------------|
| Receita Bruta | 255.086 | 235.676 | 8,2% | 484.059 | 422.736 | 14,5% |
| Receita Líquida | 201.651 | 181.346 | 11,2% | 385.293 | 330.900 | 16,4% |
| Lucro Bruto | 125.430 | 107.863 | 16,3% | 239.477 | 190.156 | 25,9% |
| <i>Margem Bruta</i> | <i>62,2%</i> | <i>59,5%</i> | <i>2,7 p.p.</i> | <i>62,2%</i> | <i>57,5%</i> | <i>4,7 p.p.</i> |
| EBITDA | 17.916 | 9.394 | 90,7% | 24.269 | (118) | - |
| <i>Margem EBITDA</i> | <i>8,9%</i> | <i>5,2%</i> | <i>3,7 p.p.</i> | <i>6,3%</i> | <i>0,0%</i> | <i>6,3 p.p.</i> |
| Lucro Líquido | (1.406) | (12.075) | 88,4% | (9.461) | (34.185) | 72,3% |
| <i>Margem Líquida</i> | <i>-0,7%</i> | <i>-6,7%</i> | <i>6,0 p.p.</i> | <i>-2,5%</i> | <i>-10,3%</i> | <i>7,9 p.p.</i> |
| EBITDA Ajustado | 20.085 | 19.315 | 4,0% | 32.399 | 23.698 | 36,7% |
| <i>Margem EBITDA Ajustada</i> | <i>10,0%</i> | <i>10,7%</i> | <i>-0,7 p.p.</i> | <i>8,4%</i> | <i>7,2%</i> | <i>1,2 p.p.</i> |
| Lucro Líquido Ajustado | 344 | (2.829) | 112,2% | (3.260) | (12.771) | 74,5% |
| <i>Margem Líquida Ajustada</i> | <i>0,2%</i> | <i>-1,6%</i> | <i>1,7 p.p.</i> | <i>-0,8%</i> | <i>-3,9%</i> | <i>3,0 p.p.</i> |

Destaques do trimestre

Encerramos o trimestre com consistência na evolução de nossa Companhia e com uma contínua melhoria de resultados. A administração vem intensificando em 2013 as frentes de integração, estruturação e eficiência da Inbrands após 2 anos dedicados às aquisições das marcas que formam a Companhia. Definimos as prioridades em termos de estruturação, que vão desde o modelo de operação comercial eficiente e flexível a expansão dos canais de distribuição, passando pela cadeia de fornecimento, a operação logística e a eficiência do nosso “back office”.

A simplificação da estrutura societária de nosso grupo realizada no segundo semestre de 2012 viabilizou a concentração da operação e das equipes em praticamente uma empresa, a Inbrands S.A. As frentes de melhoria mencionadas acima foram iniciadas no 4T12 e os resultados já começam a surgir neste primeiro semestre de 2013, mesmo este não sendo o período de melhor sazonalidade para a empresa.

Se segmentarmos nossos desafios e oportunidades no futuro próximo entre externos e internos, podemos dizer que no campo externo, com base em estudos de mercado e opinião de especialistas em economia e varejo, acreditamos em um cenário mais restritivo à expansão no curto prazo em decorrência de redução no consumo e atividade no país. Esse cenário tem nos deixado muito atentos, buscando flexibilidade no fornecimento de produtos e nos investimentos para garantir agilidade da Companhia em responder ao perfil de demanda dos nossos produtos. Sobras de estoque e expansão em áreas de maior risco mercadológico estão sendo evitadas pela Companhia.

Sob o ponto de vista dos desafios internos, estamos dedicando muita energia na integração e busca de eficiência do negócio. Dos projetos estruturantes da companhia, nesse trimestre apresentamos boa evolução na área nas seguintes frentes: (i) Logística e TI: finalizamos a contratação de um novo CD em Embu-SP, preparamos a infraestrutura e equipe para iniciarmos nossa operação própria no 3T13. Faremos esse processo de migração para o novo CD de forma paulatina e cautelosa, de modo a garantir total segurança no abastecimento de nossa rede no semestre de maior sazonalidade. A captura de menor custo e aplicação mais abrangente de tecnologia e de processos estará à plena carga no fim do 1T14; (ii) Eficiência Comercial: Realizamos uma otimização do quadro funcional de nossas lojas próprias e iniciamos um processo de renegociação de custos de ocupação das lojas; (iii) Supply Chain: estruturamos a padronização dos calendários de fornecimento e a metodologia de definição do sortimento das coleções, bem como iniciamos a integração dos times de “sourcing” de todas as marcas, para concentrar compras em categorias de produto, ganhar escala, sinergia e unificar as ferramentas (*OTB – Open To Buy*) e controles no processo de compras. Concluímos também a estruturação e centralização para todas as marcas, da operação de fabricação e de fábrica em um polo único na nossa regional do Rio de Janeiro, que garantirá o cumprimento dos calendários de entrega dos produtos dessa fonte de fornecimento.

Continuamos no trimestre com o patamar de margem bruta de 62,2%, totalizando um lucro bruto de R\$125,4 milhões, 16,3% acima do mesmo período do ano anterior. Atingimos um crescimento de 11,2% de receita líquida, finalizando o trimestre com R\$201,7 milhões. O EBTIDA ajustado por itens não recorrentes (principalmente ainda relacionados a desafios de logística e fornecimento) foi de R\$20,1 milhões com margem de 10,0%. No semestre o nosso EBTIDA ajustado cresceu 36,7%, totalizando R\$32,4 milhões. Entendemos que a geração de valor do negócio em comparação com o ano passado, vem apresentando avanços significativos e de forma contínua.

No que se refere ao desenvolvimento das nossas marcas também tivemos importantes avanços. Estruturamos o calendário de desenvolvimento de produtos e reforçamos a equipe para garantir entrega constante nos prazos, com elevado padrão de qualidade. Em virtude do potencial de nossas marcas, estamos investindo na extensão de linha de produtos. Evoluímos no conceito “shop in shop” das nossas lojas Selaria Richards, integrando as mesmas dentro das lojas Richards. Reforçamos as linhas de Denim na VR e na Richards. Avançamos na linha de roupas casuais da Salinas, com nossa linha “Bossa”. Evoluímos nos conceitos de linha infantil na Richards e Mandi, além do reforço do segmento de acessórios da Ellus. Outro fator de destaque do trimestre foi o início da operação da marca da Tommy Hilfiger em abril, com 3 lojas próprias, 5 franqueados e, no final de junho, com 612 clientes multimarcas. A linha de produtos vem sendo ofertada com precificação competitiva, em comparação com players brasileiros do nosso posicionamento. Acreditamos muito no potencial dessa marca.

Quando observamos o crescimento das vendas mês a mês nesse primeiro semestre do ano identificamos um crescimento sequencial, partindo de um início com desabastecimento de produto e atraso nas entregas, para um mês de junho já apresentando um cenário de SSS estável em comparação com 2012.

Rede de Distribuição

| Número de Lojas Próprias | 2T13 | 2T12 | Var. (%) |
|-----------------------------|------------|------------|--------------|
| Ellus e Ellus Second Floor | 55 | 48 | 14,6% |
| Richards e Selaria Richards | 54 | 53 | 1,9% |
| VR e VR Kids | 21 | 16 | 31,3% |
| Salinas | 17 | 18 | -5,6% |
| Alexandre Herchcovitch | 2 | 3 | -33,3% |
| Bobstore | 13 | 12 | 8,3% |
| Mandi | 11 | 9 | 22,2% |
| Tommy Hilfiger | 3 | - | n.a. |
| Total Geral | 176 | 159 | 10,7% |

| Número de Franquias | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | Número de Clientes Multimarcas | 2T13 | 2T12 | Var. (%) |
|-----------------------------|------------|------------|-------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Ellus e Ellus Second Floor | 26 | 26 | 0,0% | Ellus e Ellus Second Floor | 1.754 | 1.631 | 7,5% |
| Richards e Selaria Richards | 32 | 30 | 6,7% | Richards e Selaria Richards | 420 | 318 | 32,1% |
| VR e VR Kids | 29 | 31 | -6,5% | VR e VR Kids | 766 | 739 | 3,7% |
| Salinas | 26 | 28 | -7,1% | Salinas | 281 | 139 | 102,2% |
| Alexandre Herchcovitch | - | - | 0,0% | Alexandre Herchcovitch | 19 | 2 | 850,0% |
| Bobstore | 50 | 45 | 11,1% | Bobstore | 368 | 269 | 36,8% |
| Mandi | 11 | 18 | -38,9% | Mandi | 344 | 361 | -4,7% |
| Tommy Hilfiger | 5 | - | n.a. | Tommy Hilfiger | 612 | - | n.a. |
| Total Geral | 179 | 178 | 0,6% | Total Geral | 4.564 | 3.459 | 31,9% |

Receita Bruta

| Receita Bruta | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1S13 | 1S12 | Var. (%) |
|---|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Receita Bruta Total | 255.086 | 235.676 | 8,2% | 484.059 | 422.736 | 14,5% |
| Por Marca | | | | | | |
| Ellus e Ellus Second Floor | 82.969 | 81.120 | 2,3% | 162.379 | 155.289 | 4,6% |
| Richards, SELARIA Richards | 64.859 | 64.705 | 0,2% | 127.878 | 126.985 | 0,7% |
| VR e VR Kids | 36.739 | 35.519 | 3,4% | 69.705 | 63.713 | 9,4% |
| Bobstore | 34.177 | 18.171 | 88,1% | 58.285 | 17.362 | 235,7% |
| Mandi | 11.474 | 17.549 | -34,6% | 21.905 | 16.768 | 30,6% |
| Salinas | 7.211 | 6.394 | 12,8% | 17.056 | 16.775 | 1,7% |
| Alexandre Herchcovitch | 1.252 | 2.598 | -51,8% | 2.465 | 4.106 | -40,0% |
| Total marcas | 238.682 | 226.055 | 5,6% | 459.673 | 400.998 | 14,6% |
| Luminosidade | 7.307 | 9.621 | -24,0% | 14.053 | 21.738 | -35,4% |
| Outras receitas | 9.097 | - | 0,0% | 10.333 | - | 0,0% |
| Total outras unidades de negócio | 16.404 | 9.621 | 70,5% | 24.386 | 21.738 | 12,2% |
| Por Canal | | | | | | |
| Franquias | 33.035 | 33.386 | -1,1% | 68.212 | 57.256 | 19,1% |
| Multimarcas | 87.395 | 71.653 | 22,0% | 165.330 | 126.242 | 31,0% |
| Lojas Próprias | 113.671 | 115.888 | -1,9% | 215.798 | 206.499 | 4,5% |
| E-commerce | 4.581 | 5.128 | -10,7% | 10.140 | 9.479 | 7,0% |
| Conteúdo de Moda | 7.307 | 9.621 | -24,0% | 14.053 | 21.738 | -35,4% |
| Outros | 9.097 | - | 0,0% | 10.526 | 1.522 | 591,6% |

A receita bruta no 2T13 foi de R\$ 255,1 milhões, com crescimento total de 8,2% em relação ao 2T12. Este percentual se deve ao crescimento das marcas já consolidadas nos períodos comparáveis e dos volumes vindos da Bobstore e Mandi, adquiridas em 2012. A variação na Bobstore também se deve a mudança no modelo de faturamento e crescimento na operação de atacado (franquias e multimarcas), enquanto na Mandi houve variação negativa em função da descontinuidade da comercialização de determinadas marcas importadas. No comparativo do semestre, vale lembrar que parte da receita adicional vem das receitas da Bobstore e Mandi no 1T13 que não estavam no 1T12, gerando um crescimento mais expressivo no comparativo.

Tivemos um efeito negativo de receita bruta vindo da Luminosidade que, para fazer a adequação dos calendários de eventos em 2013 em linha com sua estratégia de atuação, acabou fazendo um evento a menos em 2013 em comparação com 2012, apresentando assim, uma receita inferior na comparação.

Devido às aquisições da Bobstore e Mandi durante o 1T12, as informações acumuladas de receita bruta não são comparativas nos números do semestre. Por este motivo apresentamos abaixo um quadro com as receitas históricas comparáveis nos períodos.

| Receita Bruta | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1S13 | 1S12* | Var. (%) |
|---|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Receita Bruta Total | 255.086 | 235.676 | 8,2% | 484.059 | 454.946 | 6,4% |
| Por Marca | | | | | | |
| Ellus e Ellus Second Floor | 82.969 | 81.120 | 2,3% | 162.379 | 155.289 | 4,6% |
| Richards, SELARIA Richards | 64.859 | 64.705 | 0,2% | 127.878 | 126.985 | 0,7% |
| VR e VR Kids | 36.739 | 35.519 | 3,4% | 69.705 | 63.713 | 9,4% |
| Bobstore | 34.177 | 18.171 | 88,1% | 58.285 | 35.775 | 62,9% |
| Mandi | 11.474 | 17.549 | -34,6% | 21.905 | 30.565 | -28,3% |
| Salinas | 7.211 | 6.394 | 12,8% | 17.056 | 16.775 | 1,7% |
| Alexandre Herchcovitch | 1.252 | 2.598 | -51,8% | 2.465 | 4.106 | -40,0% |
| Total marcas | 238.682 | 226.055 | 5,6% | 459.673 | 433.208 | 6,1% |
| Luminosidade | 7.307 | 9.621 | -24,0% | 14.053 | 21.738 | -35,4% |
| Outras receitas | 9.097 | - | 0,0% | 10.333 | - | 0,0% |
| Total outras unidades de negócio | 16.404 | 9.621 | 70,5% | 24.386 | 21.738 | 12,2% |
| Por Canal | | | | | | |
| Franquias | 33.035 | 33.386 | -1,1% | 68.212 | 62.376 | 9,4% |
| Multimarcas | 87.395 | 71.653 | 22,0% | 165.330 | 139.762 | 18,3% |
| Lojas Próprias | 113.671 | 115.888 | -1,9% | 215.798 | 220.069 | -1,9% |
| E-commerce | 4.581 | 5.128 | -10,7% | 10.140 | 9.479 | 7,0% |
| Conteúdo de Moda | 7.307 | 9.621 | -24,0% | 14.053 | 21.738 | -35,4% |
| Outros | 9.097 | - | 0,0% | 10.526 | 1.522 | 591,6% |

*Receitas históricas comparáveis

| Same Store Sales | 2T13 | 1S13 |
|--------------------------------------|--------------|---------------|
| Ellus e Ellus Second Floor | -11,6% | -5,2% |
| Richards, Selaria Richards e Bintang | 2,3% | -9,9% |
| VR e VR Kids | -2,7% | -3,1% |
| Salinas | 10,1% | -14,5% |
| Alexandre Herchcovitch | -12,4% | -24,2% |
| Bobstore | -19,5% | -19,2% |
| Mandi e Juicy | -24,2% | -27,0% |
| TOTAL | -5,1% | -10,3% |

Evolução por marca

Ellus e Ellus 2nd Floor: A receita bruta das marcas Ellus e Ellus 2nd Floor aumentou 2,3% no 2T13 quando comparado ao 2T12. O incremento em varejo no semestre de 11,2% se deve basicamente à abertura de 4 novas lojas e a internalização de 5 franquias. No entanto, comparando mesmas lojas (SSS), a marca apresenta uma queda de 11,6% no trimestre impulsionada por atrasos no recebimento de produtos chave, causados por desafios na operação de produção em facção e logística ocorridos no período. No segmento atacado, que tem relevância na marca, o atraso no faturamento ocorrido no 1T13 foi compensado no 2T13.

Richards e Selaria Richards: Crescimento no 2T13 de 0,2% quando comparado com 2T12. No varejo, a adequação do processo de compras melhorou o nível de estoque nas lojas, levando a um crescimento SSS de 2,3%. Crescemos ao longo do trimestre mostrando uma tendência positiva na marca. Já no atacado tivemos uma redução neste trimestre devido à antecipação de parte do faturamento da coleção de Inverno 2013 para o 1T13. No entanto, no semestre, este canal apresentou um crescimento de 54,4%. A iniciativa de melhoria de operação comercial e desenvolvimento/extensão das linhas de produto vêm surtindo efeito. Também reduzimos o *markdown*, o que contribuiu para a rentabilidade da operação.

VR e VR Kids: A receita bruta das marcas VR e VR Kids cresceu 20,6% no canal varejo principalmente devido a abertura de 5 novas lojas comparando com o mesmo período do ano anterior. A queda de 2,7% SSS foi pontualmente concentrada nas duas lojas de maior faturamento da rede de varejo da marca (localizadas em shoppings de alta competitividade em SP), que teve diluição com novas lojas em shoppings abertos.

Salinas: Apresentou um crescimento na receita do 2T13 de 12,8% em relação ao 2T12. Recebimento da coleção de outono/inverno 2013 e entrada da linha Bossa levaram a um crescimento no varejo de 17,1% no 2T13, sendo 10,1% o crescimento nas mesmas lojas (SSS). O atacado apresentou um crescimento de mais de 10% no consolidado do semestre. Endereçamos uma série de melhorias no processo de planejamento de sortimento nos processos de produção e estruturação da área comercial, que garantirá a manutenção do desempenho positivo da marca em período de maior sazonalidade.

Bobstore: No 2T13 houve um aumento na receita bruta de 88,1% versus o 2T12 (62,9% no 1S13 de crescimento em relação à 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. O processo de planejamento e desenvolvimento das coleções e de fornecimento em 2012, com a entrada da Bobstore na Inbrands e sua adaptação e integração ao ambiente da companhia, causaram impacto nos prazos de fornecimento e entrega da coleção de outono/inverno. Esse foi o principal motivo que ocasionou a redução de 19,5% SSS no 2T13. Esses processos estão sendo corrigidos para as próximas coleções e esperamos o resultado dessas ações no 2º semestre. 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 maior 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 34,6% no faturamento total do 2T13 quando comparado ao ano anterior. Essa queda é acentuada pelo desempenho do canal de atacado, consequência da transformação de 5 franquias em próprias. No varejo, a queda SSS de 24,2% se deu principalmente porque finalizamos a comercialização de determinadas marcas importadas que representávamos na Mandi. A marca vem passando por melhorias significativas na estrutura de produto e marketing, que nos faz acreditar num futuro promissor.

Luminosidade: A queda no faturamento do 2T13 (24,0% contra 2T12) e acumulado do ano (35,4% contra o ano anterior) ocorreu principalmente devido à mudança no calendário nacional oficial de moda, comentado anteriormente.

Tommy: Ao final do 2T13, a operação conta com 3 lojas próprias, 5 franqueados e 612 clientes multimarcas. A expectativa para o segundo semestre é de abertura de 3 lojas próprias, 4 franquias e a o início da comercialização da marca no canal e-commerce. Acreditamos na evolução da marca com preços competitivos na comparação com competidores de mesmo posicionamento.

Evolução por canal

Varejo (Lojas Próprias): Queda de 1,9% nas vendas do 2T13 contra mesmo período de 2012, devido basicamente à desaceleração do mercado neste período e desafios enfrentados com fornecimento de produtos em algumas marcas. No acumulado do semestre tivemos um aumento de 4,5% contra o ano anterior, devido basicamente à aquisição das marcas Bobstore e Mandi.

Atacado (Franquias e Multimarcas): Crescimento de 14,7% no faturamento do 2T13 (composto por uma queda de 1,1% em franquias e um crescimento de 22,0% em multimarcas) em relação ao 2T12. Mapeamos os principais pontos de oportunidades por marca e vimos crescendo nossa área de atuação reforçando o relacionamento com clientes chave. O incremento de multimarcas é um reflexo do aumento da carteira de clientes em 31,9%. Em geral, um dos principais motivos do crescimento é o atual incentivo ao desenvolvimento deste canal em algumas marcas, cuja participação ainda apresenta grandes oportunidades (Richards, VR, Salinas).

E-commerce: Fechamos o 2T13 com um faturamento de R\$ 4,6 milhões neste canal (10,7% de queda se comparado com o 2T12). Esta queda no trimestre se deve basicamente ao baixo nível de estoque para vendas neste canal. Ajustamos o processo de abastecimento do CD de E-commerce, o que já impactou no resultado no fim do trimestre.

Lucro Bruto

| Lucro Bruto e Margem Bruta | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1ST13 | 1ST12 | Var. (%) |
|----------------------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------|
| Lucro Bruto | 125.430 | 107.863 | 16,3% | 239.477 | 190.156 | 25,9% |
| <i>Margem Bruta</i> | <i>62,2%</i> | <i>59,5%</i> | <i>2,7 p.p.</i> | <i>62,2%</i> | <i>57,5%</i> | <i>4,7 p.p.</i> |

O lucro bruto cresceu 16,3% no 2T13 quando comparado ao 2T12, totalizando R\$ 125,4 milhões. Nossa margem bruta deste período foi de 62,2% (aumento de 2,7 p.p. contra o mesmo período do ano anterior). Ao fim de junho tivemos em algumas marcas o período de liquidação.

No acumulado do semestre o lucro bruto foi de R\$ 239,5 milhões (62,2% da receita líquida), 25,9% superior aos R\$ 190,2 milhões (com 57,5% de margem) apresentados no ano anterior. Este desempenho é decorrente principalmente pela manutenção de uma política de preços mais conservadora e de uma melhor performance das negociações com fornecedores e 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 | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1ST13 | 1ST12 | Var. (%) |
|--|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|------------------|
| Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas | (108.263) | (97.969) | 10,5% | (215.450) | (188.184) | 14,5% |
| <i>% da Receita Líquida</i> | <i>-53,7%</i> | <i>-54,0%</i> | <i>-0,3 p.p.</i> | <i>-55,9%</i> | <i>-56,9%</i> | <i>-1,0 p.p.</i> |

As despesas de vendas, gerais e administrativas cresceram 10,5% no 2T13 e 14,5% no acumulado do semestre, acompanhando o crescimento do negócio. Em percentual da receita líquida apresentamos uma queda de 0,3 p.p. no trimestre e 1,0 p.p. no semestre. Nesta métrica, iniciamos nosso processo de ganho de escala e sinergia nas áreas comerciais e administrativas a partir da integração das empresas adquiridas.

EBITDA e Margem EBITDA

| Reconciliação EBITDA (1) | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1ST13 | 1ST12 | Var. (%) |
|----------------------------------|---------|----------|----------|---------|----------|----------|
| Lucro Líquido | (1.406) | (12.075) | 88,4% | (9.461) | (34.185) | 72,3% |
| (-) IR e CSLL | (5.423) | 5.939 | -191,3% | (8.916) | 10.670 | -183,6% |
| (-) Resultado Financeiro Líquido | 20.388 | 11.591 | 75,9% | 33.976 | 16.224 | 109,4% |
| (-) Depreciações e Amortizações | 4.357 | 3.939 | 10,6% | 8.670 | 7.173 | 20,9% |
| (=) EBITDA | 17.916 | 9.394 | 90,7% | 24.269 | (118) | - |
| Margem EBITDA | 8,9% | 5,2% | 3,7 p.p. | 6,3% | 0,0% | 6,3 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 2T13 foi de R\$ 17,9 milhões (Margem EBITDA de 8,9%) um crescimento de 90,7% e 3,7 p.p em comparação com o 2T12.

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 | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1ST13 | 1ST12 | Var. (%) |
|----------------------------------|--------|--------|-----------|--------|--------|----------|
| EBITDA | 17.916 | 9.394 | 90,7% | 24.269 | (118) | - |
| (+) Plano de Stock Options (1) | 937 | 2.380 | -60,6% | 2.455 | 6.164 | -60,2% |
| (+) Despesas não recorrentes (2) | 1.232 | 1.986 | n.a. | 5.675 | 7.065 | n.a. |
| (+) Mais valia de estoques (3) | - | 3.820 | n.a. | - | 6.543 | n.a. |
| (+) AVP (4) | - | 1.735 | n.a. | - | 4.044 | n.a. |
| (=) EBITDA Ajustado | 20.085 | 19.315 | 4,0% | 32.399 | 23.698 | 36,7% |
| Margem EBITDA | 10,0% | 10,7% | -0,7 p.p. | 8,4% | 7,2% | 1,2 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;
- (4) A companhia entende que o AVP não se aplica na avaliação de seus negócios e ajustou seus números em 2012 (no último trimestre). Porém, no período do 2T12 ainda adotávamos a prática de avaliação de AVP.
- (5) 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 foi de R\$ 20,1 milhões (Margem EBITDA ajustada de 10,0%). Quando comparado ao 2T12 temos um crescimento de 4,0% em valor absoluto e uma queda de -0,7 p.p na margem EBITDA ajustada.

No semestre nosso EBITDA foi de R\$24,3 milhões (margem de 6.3% da receita líquida), o que comparado com o ano anterior mostra um crescimento significativo. O EBTIDA ajustado foi de R\$ 32,4 milhões (margem de 8,4% da receita líquida), o que representa uma melhora em valores absolutos de 36,7% e em relação à receita líquida de 1,2 p.p. contra o mesmo período do ano anterior. Entendemos que estamos alcançando melhorias de resultado e conseguindo evoluir nas entregas, mas ainda existem muitas oportunidades a serem capturadas ao longo de 2013 e 2014 que afetarão positivamente nosso desempenho. As iniciativas de aumento de venda, de redução de custos unitários de produtos, de eficiência comercial, redução de custos administrativos pela integração e melhoria de processos, vão consistentemente e de forma gradual gerar aumento de rentabilidade para a Inbrands.

Depreciação, Amortização e Resultado Financeiro

Nosso resultado financeiro líquido passou de R\$ 11,6 milhões de despesas no 2T12 para R\$ 20,4 milhões de despesa em 2013, basicamente devido aos juros relacionados com o endividamento líquido atual, aos custos das cessões de recebíveis praticadas ao longo do semestre e também a variação cambial no período, que teve impacto significativo.

Nossas despesas de depreciação e amortização passaram de R\$ 3,9 milhões para R\$ 4,4 milhões no 2T13 principalmente em virtude do efeito das aquisições e aberturas de lojas realizadas no último ano.

Lucro / (Prejuízo) Líquido

No 2T13 registramos um prejuízo líquido de R\$ -1,4 milhões (-0,7% da receita líquida) em comparação com um prejuízo de R\$ -12,1 milhões do 2T12 (-6,7% da receita líquida).

Endividamento

Fechamos o 1S13 com uma dívida bruta de R\$ 385,5 milhões e R\$ 3,7 milhões de caixa e aplicações financeiras totalizando uma dívida líquida de R\$ 381,8 milhões, com crescimento de 21,1% em comparação com 2012 (R\$ 315,3 milhões).

O aumento do endividamento no período 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 | 1S13 | 4T12 | Var. (%) |
|--|---------|---------|-----------|
| Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras | 3.754 | 59.714 | -93,7% |
| Dívida total | 385.532 | 375.042 | 2,8% |
| Curto Prazo | 383.654 | 374.202 | 2,5% |
| % total | 99,5% | 99,8% | -0,3 p.p. |
| Longo Prazo | 1.878 | 840 | 123,6% |
| % total | 0,5% | 0,2% | 0,3 p.p. |
| Dívida Líquida | 381.778 | 315.328 | 21,1% |

No dia 26/7/13 foi celebrada uma Assembleia Geral de Debenturistas (AGD) onde a totalidade dos debenturistas presentes aprovou a modificação dos covenants financeiros relacionados às debêntures emitidas de R\$237,5 milhões em linha com o atual desempenho financeiro e projeção até o 1T14. Além disto, foi paga em 21 de junho a primeira parcela de amortização de principal e juros das debentures, começando assim a curva de pagamentos semestrais até o final de 2016. Para o próximo trimestre, faremos a reclassificação desta dívida das debêntures para o longo prazo em função dos resultados da AGD acima.

BALANÇO PATRIMONIAL

| BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 30 DE JUNHO DE 2013 | 30/06/2013 | 31/12/2012 | Var. (%) |
|--|----------------|------------------|--------------|
| ATIVO | | | |
| CIRCULANTE | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 3.754 | 59.714 | -93,7% |
| Contas a receber | 113.425 | 167.580 | -32,3% |
| Estoques | 205.750 | 139.285 | 47,7% |
| Impostos a recuperar | 34.398 | 28.841 | 19,3% |
| Dividendos antecipados | 13 | 13 | 0,0% |
| Créditos diversos | 20.242 | 18.086 | 11,9% |
| Total do ativo circulante | 377.582 | 413.519 | -8,7% |
| NÃO CIRCULANTE | | | |
| Realizável a longo prazo: | | | |
| Depósitos judiciais | 2.874 | 2.484 | 15,7% |
| Partes relacionadas | 30.593 | 29.456 | 3,9% |
| Investimentos | 16.336 | 1.345 | 1114,6% |
| Imobilizado | 103.968 | 100.222 | 3,7% |
| Intangível | 229.850 | 231.058 | -0,5% |
| Ágio | 233.202 | 233.202 | 0,0% |
| Total do ativo não circulante | 616.823 | 597.767 | 3,2% |
| TOTAL DO ATIVO | 994.405 | 1.011.286 | -1,7% |

| BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 30 DE JUNHO DE 2013 | 30/06/2013 | 31/12/2012 | Var. (%) |
|---|-------------------|-------------------|-----------------|
| PASSIVO | | | |
| CIRCULANTE | | | |
| Fornecedores | 46.665 | 40.957 | 13,9% |
| Empréstimos e financiamentos | 383.654 | 374.202 | 2,5% |
| Salários, provisões e contribuições sociais | 31.070 | 26.821 | 15,8% |
| Impostos a recolher | 17.052 | 36.627 | -53,4% |
| Provisão para imposto de renda e contribuição social | 7.909 | 1.434 | 451,5% |
| Arrendamento operacional - lojas | 4.027 | 7.644 | -47,3% |
| Contas a pagar | 23.423 | 23.653 | -1,0% |
| Parcelamento de tributos | 7.754 | 8.720 | -11,1% |
| Adiantamento de clientes | 8.049 | 3.024 | 166,2% |
| Dividendos a pagar | 2.046 | 2.046 | 0,0% |
| Partes relacionadas | 5.662 | 5.967 | -5,1% |
| Total do passivo circulante | 537.311 | 531.095 | 1,2% |
| NÃO CIRCULANTE | | | |
| Contas a pagar | 27.047 | 31.693 | -14,7% |
| Empréstimos e financiamentos | 1.878 | 840 | 123,6% |
| Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas | 40.559 | 41.471 | -2,2% |
| Parcelamento de tributos | 14.006 | 11.695 | 19,8% |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 38.667 | 52.549 | -26,4% |
| Total do passivo não circulante | 122.157 | 138.248 | -11,6% |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | |
| Capital social | 285.446 | 285.446 | 0,0% |
| Reserva especial de ágio | 49.954 | 49.954 | 0,0% |
| Reservas de lucros | 2.967 | 464 | 539,4% |
| Prejuízos Acumulados | (9.205) | - | 100,0% |
| Ajustes de avaliação patrimonial | 10.481 | 10.529 | -0,5% |
| Patrimônio líquido atribuído aos controladores | 339.643 | 346.393 | -1,9% |
| Participação não controladora | (4.706) | (4.450) | -5,8% |
| Total do patrimônio líquido | 334.937 | 341.943 | -2,0% |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 994.405 | 1.011.286 | -1,7% |

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

| Demonstrações do Resultado para o Exercício findo em 30 de Junho de 2013 | 2T13 | 2T12 | Var. (%) | 1ST13 | 1ST12 | Var. (%) |
|--|----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | 201.651 | 181.346 | 11,2% | 385.293 | 330.900 | 16,4% |
| CUSTO DAS MERCADORIAS E DOS SERVIÇOS VENDIDOS | (76.221) | (73.483) | 3,7% | (145.816) | (140.744) | 3,6% |
| LUCRO BRUTO | 125.430 | 107.863 | 16,3% | 239.477 | 190.156 | 25,9% |
| (DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS | | | | | | |
| Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas | (108.263) | (97.969) | 10,5% | (215.450) | (188.184) | 14,5% |
| Depreciações e amortizações | (4.357) | (3.939) | 10,6% | (8.670) | (7.173) | 20,9% |
| Equivalência patrimonial | 653 | - | n.a. | (9) | - | n.a. |
| Outras receitas (despesas) operacionais | 96 | (500) | 119,2% | 251 | (2.090) | 112,0% |
| LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO | 13.559 | 5.455 | 148,6% | 15.599 | (7.291) | 313,9% |
| RESULTADO FINANCEIRO | | | | | | |
| Despesas financeiras | (18.958) | (15.159) | 25,1% | (33.906) | (29.257) | 15,9% |
| Receitas financeiras | 1.331 | 5.383 | -75,3% | 2.468 | 14.365 | -82,8% |
| Variação cambial, líquida | (2.761) | (1.815) | -52,1% | (2.538) | (1.332) | -90,5% |
| LUCRO / (PREJUÍZO) ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL | (6.829) | (6.136) | -11,3% | (18.377) | (23.515) | 21,8% |
| IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL | | | | | | |
| Correntes | (1.848) | (4.928) | -62,5% | (4.964) | (9.680) | -48,7% |
| Diferidos | 7.271 | (1.011) | 819,2% | 13.880 | (990) | 1502,0% |
| LUCRO / (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO | (1.406) | (12.075) | 88,4% | (9.461) | (34.185) | 72,3% |
| ATRIBUÍVEL A | | | | | | |
| Proprietários da controladora | (1.187) | (12.175) | -90,3% | (9.205) | (34.149) | -73,0% |
| Participações não controladoras | (219) | 100 | 319,0% | (256) | (36) | 611,1% |

FLUXO DE CAIXA

| Demonstrações dos Fluxos de Caixa para o Período findo em 30 de Junho de 2013 | 1S13 | 1S12 | Var. (%) |
|---|-----------------|---------------|--------------|
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS | | | |
| Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social | (18.377) | (23.515) | -22% |
| 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 | 8.670 | 7.173 | 21% |
| Provisão para créditos de liquidação duvidosa | 1.166 | (4.856) | -124% |
| Provisão para giro lento dos estoques | (4.163) | 574 | -825% |
| Resultado de equivalência patrimonial | 9 | - | 100% |
| Provisão para plano de opção de ações | 2.455 | 6.164 | -60% |
| Baixa de intangível e imobilizado | 843 | 1.279 | -34% |
| Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas | (912) | (2.744) | -67% |
| Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos | 17.110 | 15.306 | 12% |
| Juros provisionados sobre contas a pagar | 1.205 | 2.869 | -58% |
| Receita financeira sobre títulos e valores mobiliários | - | (1.365) | -100% |
| Receita financeira sobre mútuo com partes relacionadas | (546) | (558) | -2% |
| Juros sobre parcelamento de impostos | 799 | 1.426 | -44% |
| Variação nos ativos e passivos operacionais: | | | |
| Contas a receber | 52.989 | 20.938 | 153% |
| Estoques | (62.302) | (8.780) | 610% |
| Impostos a recuperar | (5.557) | (6.053) | -8% |
| Créditos diversos | (2.156) | (3.122) | -31% |
| Depósitos judiciais | (390) | (2.013) | -81% |
| Partes relacionadas | 4.684 | - | -100% |
| Fornecedores | 5.708 | (10.587) | -154% |
| Salários, provisões e contribuições sociais | 4.249 | (1.080) | -493% |
| Impostos a recolher | (18.066) | (4.814) | 275% |
| Arrendamento operacional - lojas | (3.617) | (3.224) | 12% |
| Contas a pagar | (4.326) | 6.517 | -166% |
| Adiantamento de clientes | 5.025 | (1.258) | -499% |
| Adição de Parcelamento de Tributos | 5.867 | - | 100% |
| Pagamento de parcelamento de tributos | (3.963) | (6.202) | -36% |
| Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais | (13.596) | (17.925) | -24% |
| Juros pagos | (16.811) | (17.212) | -2% |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | - | (10.944) | -100% |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais | (30.407) | (46.081) | -34% |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO | | | |
| Adições do ativo imobilizado | (9.117) | (7.254) | 26% |
| Adições do ativo intangível | (2.934) | (1.804) | 63% |
| Apliação de títulos e valores mobiliários | - | (25.790) | -100% |
| Resgate de títulos e valores mobiliários | - | 37.758 | -100% |
| Empréstimo concedido a partes relacionadas | (5.580) | (7.768) | -28% |
| Aumento de capital em controladas | (15.000) | - | -100% |
| Aquisição de empresa | - | (21.710) | -100% |
| Caixa líquido na aquisição de empresa | - | 781 | -100% |
| Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento | (32.631) | (25.787) | 27% |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO | | | |
| Pagamento de empréstimos | (83.657) | (146.559) | -43% |
| Captação de empréstimos | 92.434 | 253.396 | -64% |
| Pagamentos na aquisição de controladas | (1.699) | (24.223) | -93% |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento | 7.078 | 82.614 | -91% |
| (REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | (55.960) | 10.746 | -621% |
| DEMONSTRAÇÃO DA VARIAÇÃO NOS SALDOS DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | | | |
| Saldo inicial | 59.714 | 19.412 | 208% |
| Saldo final | 3.754 | 30.158 | -88% |
| (REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | (55.960) | 10.746 | -621% |

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.