

EARNINGS RELEASE 3T13



São Paulo, 14 de novembro 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 3º trimestre de 2013 (3T13). 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 (3T12) 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

- Atingimento de novo patamar de rentabilidade e eficiência, consistente com a evolução comercial e operacional de nossa companhia e da implantação dos projetos estruturantes no ano.
- A **Receita Bruta** atingiu R\$ 321,1 milhões e a Receita Líquida R\$ 260,3 milhões com crescimento de 36,9% e 43,1%, respectivamente, comparado com o 3T12. Same Store Sales total de 13.6% no trimestre comparado com o mesmo período de 2012.
- O **Lucro Bruto** foi de R\$ 158,1 milhões (60,7% de **Margem Bruta**) representando um crescimento de 62,3% (7,2 p.p. de margem bruta) em relação ao mesmo período de 2012.
- **EBITDA ajustado** do 3T13 foi de R\$ 52,3 milhões (Margem EBITDA ajustada de 20,1%), crescendo 240% em relação aos R\$ 15,4 milhões, obtidos no 3T12.
- O **Lucro Líquido** foi de R\$ 20,6 milhões no 3T13 e no acumulado do ano atingimos R\$ 11,1 milhões, com importante avanço quando comparado ao prejuízo de R\$ 14,3 milhões no 3T12 e ao prejuízo de R\$ 48,5 milhões nos 9 primeiros meses de 2012.
- Encerramos o 3T13 com 171 lojas próprias, 186 lojas franqueadas e 4.955 pontos de venda multimarcas;

Resumo do Resultado	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Receita Bruta	321.149	234.542	36,9%	805.208	657.278	22,5%
Receita Líquida	260.327	181.894	43,1%	645.620	512.794	25,9%
Lucro Bruto	158.098	97.406	62,3%	397.575	287.562	38,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>60,7%</i>	<i>53,6%</i>	<i>7,2 p.p.</i>	<i>61,6%</i>	<i>56,1%</i>	<i>5,5 p.p.</i>
EBITDA	50.779	1.831	2673,3%	75.048	1.713	4281,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>19,5%</i>	<i>1,0%</i>	<i>18,5 p.p.</i>	<i>11,6%</i>	<i>0,3%</i>	<i>11,3 p.p.</i>
Lucro Líquido	20.601	(14.327)	243,8%	11.140	(48.512)	123,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>7,9%</i>	<i>-7,9%</i>	<i>15,8 p.p.</i>	<i>1,7%</i>	<i>-9,5%</i>	<i>11,2 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	52.319	15.393	239,9%	84.719	39.091	116,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>20,1%</i>	<i>8,5%</i>	<i>11,6 p.p.</i>	<i>13,1%</i>	<i>7,6%</i>	<i>5,5 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	21.838	(2.830)	871,6%	18.578	(15.601)	219,1%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>8,4%</i>	<i>-1,6%</i>	<i>9,9 p.p.</i>	<i>2,9%</i>	<i>-3,0%</i>	<i>5,9 p.p.</i>

Destaques do trimestre

Os resultados do trimestre comprovam o trabalho consistente de evolução da companhia e o alcance de um novo patamar de rentabilidade, fruto do desenvolvimento das nossas marcas, dos nossos processos e operação das áreas de suporte, que posicionam a Inbrands como plataforma de operação de marcas estruturada e eficiente. Entendemos que ainda temos avanços a serem feitos, que contribuirão para uma melhora adicional de desempenho.

O EBITDA ajustado foi de R\$52,3 milhões no trimestre e no acumulado do ano, R\$84,7 milhões, com avanços significativos nas comparações com o ano de 2012, quando o EBITDA ajustado atingiu R\$15,4 milhões e R\$39,1 milhões, respectivamente. A margem EBITDA ajustada chegou a 20,1% no trimestre e 13,1% no acumulado do ano. Mesmo descontado o efeito líquido de R\$8,9 milhões da operação de “sale lease back” do imóvel de nossa sede neste trimestre, a mudança de patamar é muito representativa, quando comparado ao mesmo período de 2012, quando atingimos uma margem EBITDA ajustada de 8,5% no trimestre e 7,6% no acumulado do ano. O lucro líquido do trimestre foi de R\$20,6 milhões que reverte o prejuízo apurado até então no ano, colocando a empresa em resultado líquido positivo do exercício até agora de R\$11,1 milhões. No mesmo período do ano passado tínhamos um prejuízo acumulado nos 9 primeiros meses de R\$48,5 milhões.

O crescimento da Receita Líquida de 43,1% (R\$260,3 milhões no trimestre e R\$181,9 milhões no mesmo período de 2012) com aumento da margem bruta, pelo melhor funcionamento da cadeia principal de entrega do negócio, foi o principal vetor de melhora de nossa rentabilidade. Além disso, tivemos a capacidade de manter estável parte representativa das despesas operacionais, mesmo com aumento das receitas.

O crescimento orgânico de nossas marcas vem apresentando um desempenho expressivo e de destaque no nosso segmento. Associado ao bom funcionamento das entregas e operação comercial, capturamos de maneira importante a força de nossas marcas e o desejo que elas causam ao consumidor.

Embora ainda estejamos na fase de conclusão de nossos projetos estruturantes, os resultados comprovam melhorias nos gastos com SG&A. A centralização de nossa área de “supply”, além de ajudar na ótica de despesas, contribuiu na melhora de nosso CMV, com mais eficiência e escala na negociação com nossos fornecedores e na busca de melhor “sourcing” com implementação de método para determinação de uma composição ótima na compra de produtos acabados e de confecção terceirizada. Conseguimos implementar a unificação do calendário de lançamento de coleções de todas as marcas, com nossas equipes de criação desenvolvendo novas coleções com atratividade e entregando nas datas. Temos sido diligentes e rigorosos no acompanhamento de cada etapa da cadeia produtiva, desde a criação até a entrega dos produtos.

Outro pilar de avanço importante de eficiência de nossa operação foi a conclusão da infraestrutura e início de atividades do novo CD próprio na grande São Paulo, aliado a uma melhora na gestão da parte da operação ainda terceirizada. Damos passos relevantes para tornar nosso modelo logístico mais eficiente, com melhor recebimento e escoamento de nossos produtos e matérias primas, e distribuição otimizada para nossos clientes de atacado, franquias, para nossas lojas próprias e o e-commerce, de modo que nosso cliente final conseguisse ter acesso a variedade e profundidade dos produtos de nossas marcas em todos os canais de distribuição.

O projeto de melhoria de processos e otimização de nosso Centro de Serviços Compartilhados (“CSC”) recebeu avanços significativos neste trimestre, seja na padronização dos cadastros, na definição de todos os modelos de processos chave das áreas de apoio e no início dos desenvolvimentos do sistema Linx com customização das melhorias para implantação até o final do ano. Ao longo do 4º trimestre teremos a finalização da implantação dos principais processos, que além da agilidade, controle e confiabilidade, trarão maior automatização e deverá gerar ganhos de produtividade a serem capturados em 2014.

Outro capítulo de destaque na evolução da empresa é a padronização da operação comercial em nossas lojas e os investimentos que vimos fazendo em reformas e remodelagens das mesmas, buscando reforçar a atratividade e desejo dos produtos de nossas marcas e também uma melhor eficiência de nossa venda por m2. Um especial foco e reforço também foram dados no escoamento de nossos estoques de coleções passadas, principalmente com o início do projeto de construção de lojas outlet com capacidade de ofertar todas nossas marcas no mesmo ponto de venda. O conceito de loja única e flexível, que chamamos de “Brands House”, permite aumentar a atratividade para os clientes que encontram em lojas grandes, produtos de todas as nossas marcas de coleções anteriores. Inauguramos em novembro nossa primeira loja no Platinum Outlet de Novo Hamburgo e mais uma loja será inaugurada até o fim do ano em São Paulo. Até o primeiro trimestre de 2014, teremos 6 lojas dessa natureza, completando nosso ciclo de eficiência de estoque.

Nossos projetos de extensão de linhas nas marcas atuais continuam caminhando positivamente. Implantamos o modelo “shop in shop” da Selaria nas lojas mais importantes da Richards, as linhas de Denim na VR e Richards, a linha “Bossa” (roupas casuais femininas) na Salinas, a linha infantil da Richards, a juvenil da Mandi, além da própria VR Kids e o reforço do segmento de acessórios da Ellus. Uma atenção especial foi dada as novas coleções da Bobstore, onde fizemos mudanças importantes no time de criação e desenvolvimento de coleções. Por fim, destacamos no trimestre, nossa parceria com a Tommy Hilfiger que, em contínuo movimento de crescimento, fechou o trimestre com 4 lojas próprias, 6 franqueados e 780 clientes multimarcas. Teremos até o fim do ano 16 lojas da rede Tommy Hilfiger em funcionamento, sendo 6 próprias e 10 franquias.

Rede de Distribuição

Número de Lojas Próprias	3T13	3T12	Var. (%)
Ellus e Ellus Second Floor	54	52	3,8%
Richards e Selaria Richards	51	53	-3,8%
VR e VR Kids	21	19	10,5%
Salinas	17	18	-5,6%
Alexandre Herchcovitch	2	2	0,0%
Bobstore	13	12	8,3%
Mandi	9	12	-25,0%
Tommy Hilfiger	4	-	n.a.
Total Geral	171	168	1,8%

Número de Franquias	3T13	3T12	Var. (%)	Número de Clientes Multimarcas	3T13	3T12	Var. (%)
Ellus e Ellus Second Floor	28	27	3,7%	Ellus e Ellus Second Floor	1.763	1.739	1,4%
Richards e Selaria Richards	35	35	0,0%	Richards e Selaria Richards	420	318	32,1%
VR e VR Kids	36	34	5,9%	VR e VR Kids	916	981	-6,6%
Salinas	26	27	-3,7%	Salinas	252	163	54,6%
Alexandre Herchcovitch	-	-	0,0%	Alexandre Herchcovitch	23	3	666,7%
Bobstore	49	45	8,9%	Bobstore	416	258	61,2%
Mandi	6	18	-66,7%	Mandi	385	464	-17,0%
Tommy Hilfiger	6	-	n.a.	Tommy Hilfiger	780	-	n.a.
Total Geral	186	186	0,0%	Total Geral	4.955	3.926	26,2%

Receita Bruta

Receita Bruta	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Receita Bruta Total	321.149	234.542	36,9%	805.208	657.278	22,5%
Por Marca						
Ellus e Ellus Second Floor	105.916	76.877	37,8%	268.296	231.970	15,7%
Richards, SELARIA Richards	83.182	57.449	44,8%	211.051	184.181	14,6%
VR e VR Kids	50.787	42.407	19,8%	120.491	106.213	13,4%
Bobstore	38.033	15.525	145,0%	96.321	32.975	192,1%
Mandi	11.408	21.839	-47,8%	33.314	38.802	-14,1%
Salinas	13.926	8.133	71,2%	30.985	24.994	24,0%
Alexandre Herchcovitch	2.841	1.557	82,5%	5.307	5.650	-6,1%
Total marcas	306.093	223.787	36,8%	765.765	624.785	22,6%
Luminosidade	1.175	4.090	-71,3%	15.228	25.828	-41,0%
Outras receitas	13.881	6.665	108,3%	24.215	6.665	263,3%
Total outras unidades de negócio	15.056	10.755	40,0%	39.443	32.493	21,4%
Por Canal						
Franquias	57.080	27.902	104,6%	125.291	85.157	47,1%
Multimarcas	121.557	87.050	39,6%	286.888	213.292	34,5%
Lojas Próprias	121.493	105.269	15,4%	337.290	311.768	8,2%
E-commerce	5.963	3.566	67,2%	16.103	13.046	23,4%
Conteúdo de Moda	1.175	4.090	-71,3%	15.228	25.828	-41,0%
Outros	13.881	6.665	108,3%	24.407	8.187	198,1%

A receita bruta no 3T13 foi de R\$ 321,1 milhões, com crescimento total de 36,9% em relação ao 3T12. No acumulado de 9M13 o crescimento foi de 22,5% contra o mesmo período do ano anterior (totalizando R\$805,2 milhões). Este crescimento é resultado de um melhor desempenho nas entregas e na operação comercial, quando comparado ao ano anterior.

Tivemos um efeito de redução 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.

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

Receita Bruta	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12*	Var. (%)
Receita Bruta Total	321.149	234.542	36,9%	805.208	689.488	16,8%
Por Marca						
Ellus e Ellus Second Floor	105.916	76.877	37,8%	268.296	231.970	15,7%
Richards, SELARIA Richards	83.182	57.449	44,8%	211.051	184.181	14,6%
VR e VR Kids	50.787	42.407	19,8%	120.491	106.213	13,4%
Bobstore	38.033	15.525	145,0%	96.321	51.584	86,7%
Mandi	11.408	21.839	-47,8%	33.314	52.404	-36,4%
Salinas	13.926	8.133	71,2%	30.985	24.994	24,0%
Alexandre Herchcovitch	2.841	1.557	82,5%	5.307	5.650	-6,1%
Total marcas	306.093	223.787	36,8%	765.765	656.995	16,6%
Luminosidade	1.175	4.090	-71,3%	15.228	25.828	-41,0%
Outras receitas	13.881	6.665	108,3%	24.215	6.665	263,3%
Total outras unidades de negócio	15.056	10.755	40,0%	39.443	32.493	21,4%
Por Canal						
Franquias	57.080	27.902	104,6%	125.291	90.277	38,8%
Multimarcas	121.557	87.050	39,6%	286.888	226.812	26,5%
Lojas Próprias	121.493	105.269	15,4%	337.290	325.338	3,7%
E-commerce	5.963	3.566	67,2%	16.103	13.046	23,4%
Conteúdo de Moda	1.175	4.090	-71,3%	15.228	25.828	-41,0%
Outros	13.881	6.665	108,3%	24.407	8.187	198,1%

*Receitas históricas comparáveis

Same Store Sales	3T13	9M13
Ellus e Ellus Second Floor	13,8%	0,8%
Richards, Selaria Richards e Bintang	21,7%	1,9%
VR e VR Kids	5,6%	-0,4%
Salinas	16,4%	-1,4%
Alexandre Herchcovitch	30,0%	-4,6%
Bobstore	-15,1%	-16,8%
Mandi e Juicy	-19,8%	-31,0%
TOTAL	13,6%	-1,8%

Evolução por marca

Ellus e Ellus 2nd Floor: A receita bruta das marcas Ellus e Ellus 2nd Floor aumentou 37,8% no 3T13 quando comparado ao 3T12. Como resultado da melhora no processo de recebimento de mercadorias e distribuição no varejo da marca, o crescimento SSS no período foi de aproximadamente 14% contra 3T12. A qualidade do produto, a boa aceitação da coleção e a diversidade do sortimento também contribuíram para este resultado. No segmento atacado, canal com grande relevância para a marca, a entrega está melhor, garantindo a qualidade dos estoques e, conseqüentemente, o aumento de vendas em clientes franquizados e multimarcas.

Richards e Selaria Richards: Crescimento no 3T13 de 44,8% em receita bruta quando comparado com 3T12. No varejo, ações comerciais aliadas a adequação no processo de compras e distribuição contribuem para um crescimento SSS de 21,7% no período. Crescimento esse mantido desde o 2T13, mostrando a consolidação da tendência positiva para a marca, mesmo em cidades que antes apresentavam menor participação na receita. No atacado, a marca mostra um crescimento de 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. Foi dada continuidade ao processo de desenvolvimento/extensão das linhas de produto com o lançamento da linha kids feminina, com efeito para o último trimestre do ano. Vimos potencializando as ações

de marketing e posicionamento da marca, com destaque para grupos específicos de produto, contribuindo para o desempenho comercial e reforço da marca.

VR e VR Kids: A receita bruta das marcas VR e VR Kids cresceu 19,8% sendo 17,2% no varejo com a abertura de 2 novas lojas comparando com o mesmo período do ano anterior. Em mesmas lojas, o crescimento de 5,6% SSS, com retomada do crescimento nas lojas da rede da marca no período, corroborando a melhora nos processos da Inbrands.

Salinas: Apresentou um crescimento na receita do 3T13 de 71,2% em relação ao 3T12. A pontualidade no recebimento e distribuição das coleções e o investimento na linha Bossa levaram a um crescimento no varejo de 11,2% no 3T13, sendo 16,4% o crescimento nas mesmas lojas (SSS). O atacado apresentou um crescimento de 68,6% no consolidado do semestre. Foi endereçada uma série de melhorias no processo de planejamento de sortimento nos processos de produção e estruturação da área comercial, garantindo assim a manutenção do desempenho positivo da marca em período de maior sazonalidade.

Bobstore: No 3T13 houve um aumento na receita bruta de 145% versus o 3T12 (86,7% no 9M13 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. A marca vem passando por uma reestruturação no seu processo de planejamento e desenvolvimento das coleções. Esses processos estão sendo corrigidos para as próximas coleções e esperamos o resultado positivo dessas ações. 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 47,8% no faturamento total do 2T13 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 31% 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 mais promissor e recuperação de seu posicionamento de mercado e retorno de crescimento.

Luminosidade: A queda no faturamento do 3T13 (71,3% contra 3T12) e acumulado do ano (41,0% contra o ano anterior) ocorreu principalmente devido à mudança no calendário nacional oficial de moda, comentado anteriormente. A Luminosidade vem melhorando o desempenho de sua operação, passando a ser uma unidade de negócio lucrativa para a Inbrands.

Tommy: Ao final do 3T13, a operação conta com 4 lojas próprias, 6 franqueados e 780 clientes multimarcas, o que mostra uma rápida evolução da marca. A expectativa para o último trimestre é de abertura de 2 lojas próprias, 4 franquias e 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.

Alexandre Herchovitch : Crescimento de 82,5% na receita bruta da marca no 3T13 comparado com o 3T12, consequência da retomada de distribuição no canal atacado (multimarcas). No varejo, crescimento de 30% no SSS com ajustes no lançamento de coleções. Seguimos com o foco e suporte no desenvolvimento criativo de novas coleções e tendências, além de buscarmos expansão de novas oportunidades de licenciamento da marca.

Evolução por canal

Varejo (Lojas Próprias): Como resultado da reestruturação dos processos da companhia, o varejo apresenta um crescimento de receita bruta de 15,4% no 3T13 contra mesmo período de 2012. No acumulado do ano, tivemos um aumento de 8,2% contra o ano anterior (3,7% no acumulado em relação à receita bruta histórica comparável), ressaltando a melhora do desempenho no canal. Importante destacar a performance de *Same Store Sales* consolidada da Inbrands, que no trimestre teve um crescimento de 13,6% quando comparado ao mesmo período de 2012.

Atacado (Franquias e Multimarcas): Crescimento de 55,4% no faturamento do 3T13 (composto por um crescimento de 104,6% em franquias e um crescimento de 39,6% em multimarcas) em relação ao 3T12. Correção nos processos de recebimento de mercadorias dos fornecedores e faturamento para clientes no canal possibilitou uma melhora no nível de entrega no canal no 3T13 se comparado com o mesmo período do ano anterior. Além disso, foram mapeados os principais pontos de oportunidades por marca e viu-se crescendo a área de atuação reforçando o relacionamento com clientes chave. Em geral, um dos principais motivos desse crescimento é o atual foco no desenvolvimento deste canal em algumas marcas, cuja participação ainda apresenta grandes oportunidades (Richards, Bobstore e Salinas).

E-commerce: Fechamos o 3T13 com um faturamento de R\$ 6,0 milhões neste canal (67,2% de crescimento se comparado com o 3T12). Esta performance no trimestre 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. Esse ano colocamos em funcionamento as lojas virtuais de todas as marcas, concluindo a última etapa no 3T13.

Lucro Bruto

Lucro Bruto e Margem Bruta	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Lucro Bruto	158.098	97.406	62,3%	397.575	287.562	38,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>60,7%</i>	<i>53,6%</i>	<i>7,2 p.p.</i>	<i>61,6%</i>	<i>56,1%</i>	<i>5,5 p.p.</i>

O lucro bruto cresceu 62,3% no 3T13 quando comparado ao 3T12, totalizando R\$ 158,1 milhões. Nossa margem bruta deste período foi de 60,7% (aumento de 7,2 p.p. contra o mesmo período do ano anterior). Vale destacar que a margem bruta da companhia tem um componente importante do nosso negócio de atacado, que tem margens brutas menores que o negócio de varejo, uma vez que a margem bruta do varejo precisa remunerar todos os custos da operação das lojas. Ao final, as contribuições de cada canal acabam sendo compatíveis na última linha.

No acumulado de 9M13 o lucro bruto foi de R\$ 397,6 milhões (61,6% da receita líquida), 38,3% superior aos R\$ 287,6 milhões (com 56,1% de margem) apresentados no ano anterior. Este desempenho é decorrente principalmente da manutenção de uma política de preços que ressalta o valor de nossos produtos e de uma melhora na performance das negociações com fornecedores, associada a novas estratégias de sourcing. Acreditamos que ainda existem oportunidades significativas a serem exploradas nesse campo que estão em andamento pela nossa estrutura de supply chain.

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	(117.576)	(96.811)	21,4%	(333.026)	(284.995)	16,9%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-45,2%</i>	<i>-53,2%</i>	<i>-8,1 p.p.</i>	<i>-51,6%</i>	<i>-55,6%</i>	<i>-4,0 p.p.</i>

As despesas de vendas, gerais e administrativas cresceram 21,4% no 3T13 e 16,9% no acumulado de nove meses, acompanhando, em parte, o crescimento do negócio. Em percentual da receita líquida apresentamos uma queda de 8,1 p.p. no trimestre e 4,0 p.p. no acumulado. Neste trimestre também foi realizada a venda do imóvel sede da companhia com posterior locação para a mesma; a variação líquida desta negociação foi registrada neste grupo de despesas e representa um impacto positivo de R\$ 8,9 milhões. Mesmo sem este efeito, em percentual da receita líquida, nosso SG&A teria melhorado em 4,6 p.p. no 3T13 vs 3T12 e 2,6 p.p. na comparação dos 9 meses ano versus ano.

O projeto de otimização de nosso “CSC” também contribuiu no trimestre. Apresentando neste resultado evidências do potencial que temos a capturar com estas melhorias de processos, tanto em eficiência operacional quando redução de despesas.

EBITDA e Margem EBITDA

Reconciliação EBITDA (1)	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Lucro Líquido	20.601	(14.327)	243,8%	11.140	(48.512)	123,0%
(-) IR e CSLL	6.851	1.724	297,4%	(2.065)	12.394	-116,7%
(-) Resultado Financeiro Líquido	18.718	10.728	74,5%	52.694	26.952	95,5%
(-) Depreciações e Amortizações	4.609	3.706	24,4%	13.279	10.879	22,1%
(=) EBITDA	50.779	1.831	2673,3%	75.048	1.713	4281,1%
Margem EBITDA	19,5%	1,0%	18,5 p.p.	11,6%	0,3%	11,3 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 3T13 foi de R\$ 50,8 milhões (Margem EBITDA de 19,5%), o que representa um aumento expressivo de 18,5 p.p em comparação com o 3T12.

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	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
EBITDA	50.779	1.831	2673,3%	75.048	1.713	4281,1%
(+) Plano de Stock Options (1)	648	1.717	-62,3%	3.103	7.881	-60,6%
(+) Despesas não recorrentes (2)	892	6.074	-85,3%	6.568	13.139	-50,0%
(+) Mais valia de estoques (3)	-	4.197	n.a.	-	10.740	n.a.
(+) AVP (4)	-	1.574	n.a.	-	5.618	n.a.
(=) EBITDA Ajustado	52.319	15.393	239,9%	84.719	39.091	116,7%
Margem EBITDA	20,1%	8,5%	11,6 p.p.	13,1%	7,6%	5,5 p.p.

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

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

O EBITDA ajustado foi de R\$ 52,3 milhões (Margem EBITDA ajustada de 20,1%). Quando comparado ao 3T12 temos um crescimento de 239,9% em valor absoluto e 11,6 p.p na margem EBITDA ajustada.

No acumulado 9M13 nosso EBITDA ajustado foi de R\$ 84,7 milhões (margem de 13.1% da receita líquida), o que comparado com o ano anterior mostra um crescimento de 116,7%.

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 mostram com grande clareza que as ações tomadas pela administração e a condução da operação, colocam a empresa em um novo patamar de rentabilidade em 2013, sustentável no futuro da companhia uma vez que foram realizadas na origem dos processos da operação.

Depreciação, Amortização e Resultado Financeiro

Nosso resultado financeiro líquido passou de R\$ 10,7 milhões de despesas no 3T12 para R\$ 18,7 milhões de despesa no 3T13, basicamente devido aos juros relacionados com o endividamento líquido atua e aos custos das cessões de recebíveis praticadas ao longo do ano.

Nossas despesas de depreciação e amortização passaram de R\$ 3,7 milhões para R\$ 4,6 milhões no 3T13 principalmente em virtude do efeito das aquisições, aberturas e reformas de lojas realizadas no último ano.

Lucro / (Prejuízo) Líquido

No 3T13 registramos um lucro líquido de R\$ 20,6 milhões (7,9% da receita líquida) em comparação com um prejuízo de R\$ -14,3 milhões no 3T12 (-7,9% da receita líquida). No acumulado de 9M13 passamos a apresentar um lucro líquido no exercício de R\$ 11,1 milhões contra um prejuízo de R\$ -48,5 milhões em 2012, deixando evidente a mudança no patamar de rentabilidade da empresa.

Endividamento

Fechamos os 9M13 com uma dívida bruta de R\$ 429,0 milhões e R\$ 52,2 milhões de caixa e aplicações financeiras totalizando uma dívida líquida de R\$ 376,8 milhões, com crescimento de 19,5% em comparação com o final de 2012 (R\$ 315,3 milhões). Após a assinatura da Assembleia Geral de Debenturistas (AGD) quando alguns covenants foram ajustados, reclassificamos a dívida das debêntures para o longo prazo, conforme já antecipado no release do 2T13

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

Posição de caixa e endividamento	9M13	4T12	Var. (%)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	52.218	59.714	-12,6%
Dívida total	429.012	375.042	14,4%
Curto Prazo	227.745	374.202	-39,1%
% total	53,1%	99,8%	-46,7 p.p.
Longo Prazo	201.267	840	-
% total	46,9%	0,2%	46,7 p.p.
Dívida Líquida	376.794	315.328	19,5%

BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 30 DE SETEMBRO DE 2013	30/09/2013	31/12/2012	Var. (%)
ATIVO			
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	52.218	59.714	-12,6%
Contas a receber	128.471	167.580	-23,3%
Estoques	215.813	139.285	54,9%
Impostos a recuperar	39.386	28.841	36,6%
Dividendos antecipados	13	13	0,0%
Créditos diversos	18.126	18.086	0,2%
Total do ativo circulante	454.027	413.519	9,8%
NÃO CIRCULANTE			
Realizável a longo prazo:			
Depósitos judiciais	2.890	2.484	16,3%
Partes relacionadas	35.791	29.456	21,5%
Investimentos	17.277	1.345	1184,5%
Imobilizado	92.552	100.222	-7,7%
Intangível	228.808	231.058	-1,0%
Ágio	233.202	233.202	0,0%
Total do ativo não circulante	610.520	597.767	2,1%
TOTAL DO ATIVO	1.064.547	1.011.286	5,3%

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 30 DE SETEMBRO DE 2013	30/09/2013	31/12/2012	Var. (%)
PASSIVO			
CIRCULANTE			
Fornecedores	49.839	40.957	21,7%
Empréstimos e financiamentos	227.745	374.202	-39,1%
Salários, provisões e contribuições sociais	36.934	26.821	37,7%
Impostos a recolher	13.821	36.627	-62,3%
Provisão para imposto de renda e contribuição social	8.626	1.434	501,5%
Arrendamento operacional - lojas	3.544	7.644	-53,6%
Contas a pagar	26.994	23.653	14,1%
Parcelamento de tributos	6.601	8.720	-24,3%
Adiantamento de clientes	10.301	3.024	240,6%
Dividendos a pagar	2.046	2.046	0,0%
Partes relacionadas	-	5.967	-100,0%
Total do passivo circulante	386.451	531.095	-27,2%
NÃO CIRCULANTE			
Contas a pagar	20.667	31.693	-34,8%
Empréstimos e financiamentos	201.267	840	23860,4%
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	40.905	41.471	-1,4%
Parcelamento de tributos	13.181	11.695	12,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	45.890	52.549	-12,7%
Total do passivo não circulante	321.910	138.248	132,8%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	285.446	285.446	0,0%
Reserva especial de ágio	49.954	49.954	0,0%
Reservas de lucros	14.096	464	2937,9%
Prejuízos Acumulados	11.906	-	100,0%
Ajustes de avaliação patrimonial	-	10.529	-100,0%
Patrimônio líquido atribuído aos controladores	361.402	346.393	4,3%
Participação não controladora	(5.216)	(4.450)	-17,2%
Total do patrimônio líquido	356.186	341.943	4,2%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.064.547	1.011.286	5,3%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstrações do Resultado para o Exercício findo em 30 de Setembro de 2013	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	260.327	181.894	43,1%	645.620	512.794	25,9%
CUSTO DAS MERCADORIAS E DOS SERVIÇOS VENDIDOS	(102.229)	(84.488)	21,0%	(248.045)	(225.232)	10,1%
LUCRO BRUTO	158.098	97.406	62,3%	397.575	287.562	38,3%
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS						
Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	(117.576)	(96.811)	21,4%	(333.026)	(284.995)	16,9%
Depreciações e amortizações	(4.609)	(3.706)	24,4%	(13.279)	(10.879)	22,1%
Equivalência patrimonial	940	-	n.a.	931	-	n.a.
Outras receitas (despesas) operacionais	9.317	1.236	653,8%	9.568	(854)	1220,4%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	46.170	(1.875)	2562,4%	61.769	(9.166)	773,9%
RESULTADO FINANCEIRO						
Despesas financeiras	(22.558)	(12.338)	82,8%	(56.464)	(41.595)	35,7%
Receitas financeiras	1.808	1.281	41,1%	4.276	15.646	-72,7%
Variação cambial, líquida	2.032	329	517,6%	(506)	(1.003)	49,6%
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	27.452	(12.603)	317,8%	9.075	(36.118)	125,1%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
Correntes	369	(1.278)	-128,9%	(4.595)	(10.958)	-58,1%
Diferidos	(7.220)	(446)	-1518,8%	6.660	(1.436)	563,8%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	20.601	(14.327)	243,8%	11.140	(48.512)	123,0%
ATRIBUÍVEL A						
Proprietários da controladora	21.111	(14.038)	-250,4%	11.906	(48.187)	-124,7%
Participações não controladoras	(510)	(289)	76,5%	(766)	(325)	135,7%

FLUXO DE CAIXA

Demonstrações dos Fluxos de Caixa para o Exercício findo em 30 de Setembro de 2013	9M13	9M12	Var. (%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	9.075	(36.118)	-125%
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	13.279	10.879	22%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	2.423	(2.301)	-205%
Provisão para giro lento dos estoques	(4.163)	(3.277)	27%
Resultado de equivalência patrimonial	(931)	-	100%
Provisão para plano de opção de ações	3.103	7.881	-61%
Ganho na venda de imobilizado	(8.917)	-	100%
Baixa de intangível e imobilizado	829	6.187	-87%
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(566)	(895)	-37%
Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	28.699	23.001	25%
Juros provisionados sobre contas a pagar	1.779	6.370	-72%
Receita financeira sobre títulos e valores mobiliários	-	(1.886)	-100%
Receita financeira sobre mútuo com partes relacionadas	(821)	(867)	-5%
Juros sobre parcelamento de impostos	1.817	1.797	1%
Varição nos ativos e passivos operacionais:			
Contas a receber	36.686	(916)	-4105%
Estoques	(72.365)	(16.796)	331%
Impostos a recuperar	(10.544)	(9.807)	8%
Créditos diversos	(40)	(6.016)	-99%
Depósitos judiciais	(406)	(876)	-54%
Partes relacionadas	(6.060)	-	-100%
Fornecedores	8.882	9.971	-11%
Salários, provisões e contribuições sociais	10.113	(2.298)	-540%
Impostos a recolher	(20.208)	(9.261)	118%
Arrendamento operacional - lojas	(4.100)	(3.213)	28%
Contas a pagar	(1.774)	951	-287%
Adiantamento de clientes	7.277	(416)	-1849%
Adição de Parcelamento de Tributos	5.866	2.130	100%
Pagamento de parcelamento de tributos	(6.438)	(8.148)	-21%
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(7.505)	(33.924)	-78%
Juros pagos	(20.738)	(23.230)	-11%
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	(14.096)	-100%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(28.243)	(71.250)	-60%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Adições do ativo imobilizado	(17.126)	(20.761)	-18%
Adições do ativo intangível	(3.145)	(8.437)	-63%
Recebimento na venda de imobilizado	25.000	-	100%
Aplicação de títulos e valores mobiliários	-	(25.790)	-100%
Resgate de títulos e valores mobiliários	-	38.641	-100%
Empréstimo concedido a partes relacionadas	(5.421)	(7.096)	-24%
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	(15.692)	(44.372)	-65%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Pagamento de empréstimos	(110.614)	(169.816)	-35%
Captação de empréstimos	153.970	310.788	-50%
Pagamentos na aquisição de controladas	(6.917)	(25.179)	-73%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	36.439	115.793	-69%
(REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(7.496)	171	-4484%
DEMONSTRAÇÃO DA VARIAÇÃO NOS SALDOS DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA			
Saldo inicial	59.714	19.412	208%
Saldo final	52.218	19.583	167%
(REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(7.496)	171	-4484%

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.