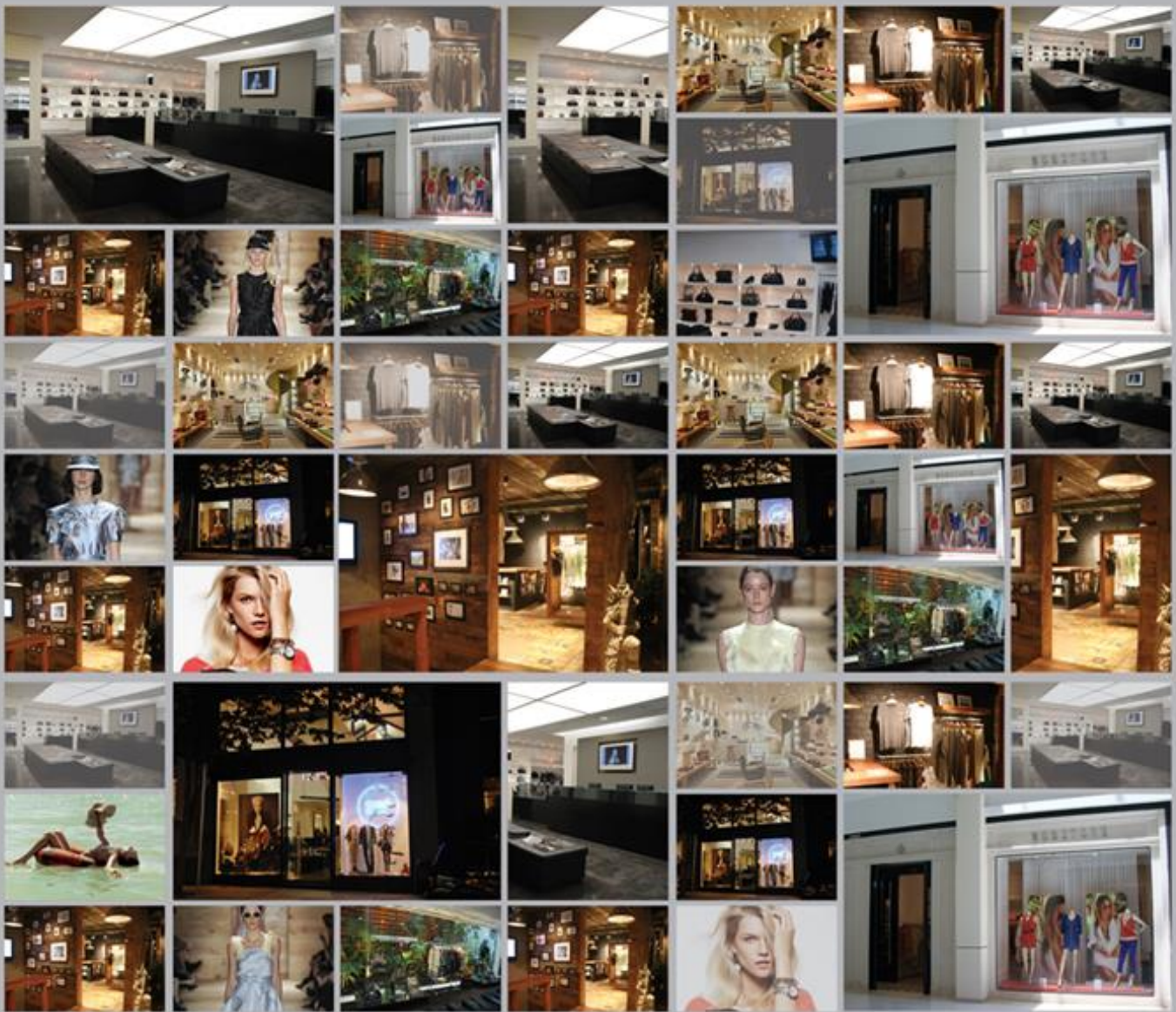


EARNINGS RELEASE 1T13



São Paulo, 16 de maio de 2013 - A Inbrands S.A. ("Inbrands" ou "Companhia"), uma empresa de consolidação e gestão de marcas de lifestyle e moda premium do Brasil, anuncia hoje os resultados do 1º trimestre de 2013 (1T13). 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 (1T12) 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 expressivo de Receita e Margem Bruta, apesar de estarmos em franco desenvolvimento de processos em operação de supply chain e logística.
- A **Receita Bruta** atingiu R\$ 229,0 milhões e a Receita Líquida R\$ 183,6 milhões com crescimento de 21,6% e 22,8%, respectivamente, comparado com o 1T12.
- O **Lucro Bruto** foi de R\$ 114,0 milhões (62,1% de **Margem Bruta**) representando um crescimento de 35,8% em relação ao mesmo período de 2012 onde obtivemos R\$ 84,0 milhões de lucro bruto (56,2% de Margem Bruta).
- **EBITDA ajustado** do 1T13 foi de R\$ 12,3 milhões (Margem EBITDA ajustada de 6,7%). Crescimento de 180,9% contra o 1T12.
- Encerramos o 1T13 com 176 lojas próprias (131 no 1T12), 185 lojas franqueadas (128 no 1T12) e 4.469 pontos de venda multimarcas;
- Avançamos com nossa **estruturação organizacional**, reforçando nossa estrutura em "supply chain", logística, e TI.

| Resumo do Resultado | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|-------------------------------------|---------|----------|-----------|
| Receita Bruta | 228.973 | 188.282 | 21,6% |
| Receita Líquida | 183.642 | 149.554 | 22,8% |
| Lucro Bruto | 114.047 | 83.988 | 35,8% |
| <i>Margem Bruta</i> | 62,1% | 56,2% | 5,9 p.p. |
| EBITDA | 6.353 | (9.512) | 166,8% |
| <i>Margem EBITDA</i> | 3,5% | -6,4% | 9,8 p.p. |
| Lucro / (Prejuízo) Líquido | (8.055) | (22.110) | 63,6% |
| <i>Margem Líquida</i> | -4,4% | -14,8% | 10,4 p.p. |
| EBITDA Ajustado | 12.314 | 4.383 | 180,9% |
| <i>Margem EBITDA Ajustada</i> | 6,7% | 2,9% | 3,8 p.p. |
| Lucro / (Prejuízo) Líquido Ajustado | (3.605) | (9.942) | 63,7% |
| <i>Margem Líquida Ajustada</i> | -2,0% | -6,6% | 4,7 p.p. |

Destaques do trimestre

Nesse trimestre apresentamos como destaque o crescimento do nosso negócio e o aumento de nossa rentabilidade, mesmo em momento de menor sazonalidade e o nosso atual estágio em desenvolvimento dos nossos processos e operação. Tivemos um crescimento expressivo da receita atingindo R\$229 milhões de receita bruta, 22% acima do ano passado, e de 6.3% de crescimento orgânico (considerando somente as marcas que já faziam parte de nosso portfólio no 1T12), apesar do impacto de três processos que ainda estão em desenvolvimento na Inbrands: o ciclo de planejamento do fornecimento, a produção em facção e a logística. Esses processos geraram para algumas marcas perda de venda por falta de produto em lojas próprias e atraso na entrega de produtos já vendidos no atacado. Além da perda ou atraso na receita, este fato nos levou a um incremento de nossos gastos de transporte e logística de aproximadamente R\$ 1.0 milhão, afetando nosso EBTIDA negativamente em caráter não recorrente.

Continuamos enfocando nossa captura de oportunidades de integração, aumento de produtividade e estruturação da nossa companhia, buscando aumentar a rentabilidade do negócio. Adotamos uma postura mais conservadora de liquidações e de política de descontos e um melhor processo de compra de produtos, que resultaram em quase 6 pontos percentuais de ganho em nossa margem bruta que atingiu 62.1% no 1T13, quando comparado com igual período de 2012. Por consequência, avançamos com sucesso na melhoria de nosso EBTIDA, que mesmo com bastante espaço para incremento, que virá com nossa evolução operacional, já mostrou crescimento significativo quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Considerando efeitos não recorrentes, atingimos R\$ 12.3 milhões com margem EBTIDA ajustada de 6.7%, contra R\$4.4 milhões e margem EBTIDA ajustada de 2.9% no 1T12.

Por fim, seguimos com nossos projetos internos de evolução da companhia que são as alavancas de geração de valor ao longo do ano, e se concentram principalmente nas áreas de eficiência comercial, expansão da rede de distribuição, logística e “supply chain” e eficiência do CSC.

Rede de Distribuição

| Número de Lojas Próprias | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|-----------------------------|------------|------------|--------------|
| Ellus e Ellus Second Floor | 56 | 48 | 16,7% |
| Richards e Selaria Richards | 54 | 50 | 8,0% |
| VR e VR Kids | 21 | 14 | 50,0% |
| Salinas | 18 | 16 | 12,5% |
| Alexandre Herchcovitch | 2 | 3 | 0,0% |
| Bobstore | 12 | 11 | 9,1% |
| Mandi | 13 | 8 | 62,5% |
| Total Comparável | 176 | 150 | 17,3% |
| Bobstore e Mandi * | | (19) | |
| Total Geral | 176 | 131 | 34,4% |

| Número de Franquias | 1T13 | 1T12 | Var. (%) | Número de Clientes Multimarcas | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|-----------------------------|------------|------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Ellus e Ellus Second Floor | 30 | 34 | -11,8% | Ellus e Ellus Second Floor | 1.606 | 1.724 | -6,8% |
| Richards e Selaria Richards | 32 | 33 | -3,0% | Richards e Selaria Richards | 620 | 359 | 72,7% |
| VR e VR Kids | 30 | 33 | -9,1% | VR e VR Kids | 919 | 769 | 19,5% |
| Salinas | 28 | 28 | 0,0% | Salinas | 496 | 373 | 33,0% |
| Alexandre Herchcovitch | - | - | 0,0% | Alexandre Herchcovitch | 30 | 6 | 0,0% |
| Bobstore | 51 | 51 | 0,0% | Bobstore | 349 | 207 | 68,6% |
| Mandi | 14 | 20 | -30,0% | Mandi | 449 | 385 | 16,6% |
| Total Comparável | 185 | 199 | -7,0% | Total Comparável | 4.469 | 3.823 | 16,9% |
| Bobstore e Mandi * | | (71) | | Bobstore e Mandi * | | (592) | |
| Total Geral | 185 | 128 | 44,5% | Total Geral | 4.469 | 3.231 | 38,3% |

*Bobstore e Mandi são excluídas do total, pois não faziam parte do portfólio no 1T12.

Receita Bruta

| Receita Bruta | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|--------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Receita Bruta Total | 228.973 | 188.282 | 21,6% |
| Por Marca | | | |
| Ellus e Ellus Second Floor | 80.246 | 73.681 | 8,9% |
| Richards, SELARIA Richards | 63.125 | 62.346 | 1,2% |
| VR e VR Kids | 32.718 | 27.137 | 20,6% |
| Salinas | 10.052 | 11.403 | -11,8% |
| Alexandre Herchcovitch | 1.221 | 1.654 | -26,2% |
| Total Marcas (Portfólio 1T12) | 187.361 | 176.221 | 6,3% |
| Bobstore | 24.331 | - | - |
| Mandi | 10.535 | - | - |
| Total Novas Marcas | 34.866 | - | - |
| Luminosidade | 6.746 | 12.061 | -44,1% |
| Por Canal | | | |
| Franquias | 35.177 | 23.870 | 47,4% |
| Multimarcas | 77.935 | 55.626 | 40,1% |
| Lojas Próprias | 102.127 | 90.611 | 12,7% |
| E-commerce | 5.559 | 4.592 | 21,0% |
| Conteúdo de Moda | 6.746 | 12.061 | -44,1% |
| Outros | 1.429 | 1.522 | -6,1% |

Nossa receita bruta no 1T13 foi de R\$ 229,0 milhões, com crescimento total de 21,6% em relação ao 1T12. Este crescimento é resultado de:

- Crescimento orgânico de 6,3% (composto pelas marcas que já faziam parte do portfólio no 1T12);
- Aquisições de Bobstore e Mandi com um montante total de receita de R\$ 34,9 milhões;
- Sazonalidade no Faturamento de Luminosidade (R\$ -5,3 milhões), cuja mudança do calendário de eventos fez parte da receita de 2013 se mover para o 2º trimestre.

Devido às aquisições da Bobstore e Mandi no ano de 2012, as informações de receita bruta não são comparativas e por este motivo apresentamos abaixo um quadro com as receitas históricas comparáveis nos períodos.

| Receita Bruta | 1T13 | 1T12* | Var. (%) |
|--------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Receita Bruta Total | 228.973 | 218.902 | 4,6% |
| Por Marca | | | |
| Ellus e Ellus Second Floor | 80.246 | 73.681 | 8,9% |
| Richards, SELARIA Richards | 63.125 | 62.346 | 1,2% |
| VR e VR Kids | 32.718 | 27.137 | 20,6% |
| Salinas | 10.052 | 11.403 | -11,8% |
| Alexandre Herchcovitch | 1.221 | 1.654 | -26,2% |
| Total Marcas (Portfólio 1T12) | 187.361 | 176.221 | 6,3% |
| Bobstore | 24.331 | 17.604 | 38,2% |
| Mandi | 10.535 | 13.016 | -19,1% |
| Total Novas Marcas | 34.866 | 30.620 | 13,9% |
| Luminosidade | 6.746 | 12.061 | -44,1% |
| Por Canal | | | |
| Franquias | 35.177 | 28.990 | 21,3% |
| Multimarcas | 77.935 | 67.556 | 15,4% |
| Lojas Próprias | 102.127 | 104.181 | -2,0% |
| E-commerce | 5.559 | 4.592 | 21,0% |
| Conteúdo de Moda | 6.746 | 12.061 | -44,1% |
| Outros | 1.429 | 1.522 | -6,1% |

*Receitas históricas comparáveis

| Same Store Sales | 1T13 | 1T12 |
|--------------------------------------|---------------|--------------|
| Ellus e Ellus Second Floor | 8,2% | 27,2% |
| Richards, Selaria Richards e Bintang | -20,7% | 13,5% |
| VR e VR Kids | -3,8% | -0,4% |
| Salinas | -24,1% | 24,3% |
| Alexandre Herchcovitch | -32,7% | -17,9% |
| Bobstore | -20,1% | 7,1% |
| Mandi | -36,9% | 13,2% |
| TOTAL | -14,2% | 14,5% |

Evolução por marca

Ellus e Ellus 2nd Floor: A receita bruta das marcas Ellus e Ellus 2nd Floor aumentou 8,9% no 1T13 quando comparado ao 1T12. O incremento em varejo se deve basicamente à abertura de 8 novas lojas e crescimento da base (SSS) em 8,2%. No segmento atacado, que tem relevância na marca, poderíamos ter faturado um volume ainda maior de vendas já realizadas, não fossem os desafios logísticos e operacionais ocorridos no trimestre.

Richards e Selaria Richards: Crescimento no 1T13 de 1,2% quando comparado com 1T12, afetado pela queda de faturamento em lojas próprias. Nosso planejamento de compras de produtos da coleção de verão, justamente no período de integração de sistemas e informação em 2012, poderia ter sido mais eficiente e fez com que tivéssemos falta de produtos de verão em nossas lojas em janeiro e fevereiro. Em algumas categorias de produto, buscamos uma maior eficiência de compras, minimizando as sobras e com isso a marca entrou no período de liquidação com o nível de estoque nas mesmas lojas (SSS) 21% menor que no mesmo período do ano anterior. Além disso, houve um movimento de aumento de margem, consequência tanto de melhores negociações de custo unitário de compra, quanto de uma liquidação menos agressiva e de uma política de preços mais eficiente nas coleções mais recentes, resultando em uma melhor rentabilidade que o do 1T12. Embora tenhamos um crescimento de 1% de receita total e redução de 20,7% em SSS, o plano de melhoria da rentabilidade fez com que melhorássemos a margem de contribuição absoluta da marca neste trimestre, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Vale ressaltar que no consolidado dos canais franquias e multimarcas, a marca quase dobrou seu faturamento com um aumento significativo de rentabilidade em relação ao mesmo período do ano anterior.

VR e VR Kids: A receita bruta das marcas VR e VR Kids cresceu 20,6% basicamente devido a abertura de 7 novas lojas durante o ano e ampliação da base de clientes multimarcas. A queda de 3,8% 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 uma queda na receita do 1T13 de 11,8% comparativamente ao 1T12, resultado da sua operação no varejo que teve queda SSS de 24,1%. Falhas no planejamento de estoques e no processo de produção em 2012 levaram a um problema de mix de produto e grade nas lojas no verão 2013, além de atraso na confecção da coleção outono/inverno deste ano. Endereçamos uma série de melhorias no processo de planejamento de sortimento nos processos de produção e estruturação da área comercial que deverá nos gerar melhores resultados no 2º semestre de 2013.

Bobstore: No 1T13 houve um aumento na receita bruta de 38,2% com relação a receita bruta histórica comparável do 1T12, sustentado pelo crescimento da venda operação 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 20,1% SSS. Esses processos estão sendo corrigidos para as próximas coleções. Com o aumento do volume de importação e melhora no sortimento de fornecedores nacionais, a marca conseguiu apresentar, para as coleções de

2013, uma rentabilidade maior que o apresentado nas do ano anterior , atingindo seus objetivos de margem de contribuição. A marca vem apresentando situação econômica bastante superior ao ano anterior.

Mandi: Redução de 19,1% no faturamento total do 1T13 quando comparado ao ano anterior. A principal responsável é a operação de lojas próprias, com redução de 36,9% do SSS. Isto se deu principalmente porque finalizamos a comercialização de determinadas marcas importadas que representávamos na Mandi, o que ocasionou a redução da receita bruta. Além disso, revisamos o quadro de franqueados e realizamos a aquisição de 5 destes pontos.

Luminosidade: A queda no faturamento (44,1% contra o ano anterior) ocorreu devido à mudança no calendário dos eventos do SPFW e Fashion Rio. Em 2012 ambos aconteceram em Janeiro, já neste ano foram em Março e Abril, respectivamente. Assim, teremos parte do faturamento distribuído no 2T13.

Evolução por canal

Varejo (Lojas Próprias): Obtivemos crescimento de 12,7% nas vendas do 1T13 contra mesmo período de 2012, basicamente devido a abertura de 26 novas lojas e as aquisições da Mandi (8) e Bobstore (11).

Atacado (Franquias e Multimarcas): Crescimento de 38,3% na quantidade de clientes multimarcas e aumento de 44,5% na quantidade de franquias. Basicamente originados pela aquisição das marcas Bobstore e Mandi, mas também por um incentivo ao desenvolvimento do canal para as marcas cuja participação do canal ainda apresenta muita oportunidade (Richards, VR, Salinas). No faturamento houve um crescimento de 47,4% em franquias e um crescimento de 40,1% em Multimarcas, comparando 1T13 e 1T12.

E-commerce: Fechamos o 1T13 com um faturamento de R\$ 5,6 milhões neste canal (21,0% de crescimento se comparado com o 1T12). Como já mencionamos em nosso último release, este canal é bastante importante para a Inbrands, uma vez que possibilita a nossos clientes uma experiência de consumo que crescerá muito no futuro. Subimos a plataforma tecnológica de todas as marcas e vimos incrementando nossas estratégias de relacionamento com os clientes, campanhas e exposição dos produtos. Nosso e-commerce atua como uma unidade de negócio e interferência com toda a organização, buscando a sinergia em produto e marketing, mas mantém de forma especializada uma equipe que conhece o canal e suas características.

Lucro Bruto

| Lucro Bruto e Margem Bruta | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|----------------------------|--------------|--------------|-----------------|
| Lucro Bruto | 114.047 | 83.988 | 35,8% |
| <i>Margem Bruta</i> | <i>62,1%</i> | <i>56,2%</i> | <i>5,9 p.p.</i> |

Nosso lucro bruto , em valor, cresceu 35,8% no 1T13 quando comparado ao mesmo período de 2012, totalizando R\$ 114,0 milhões. Nossa margem bruta do 1T13 aumentou 5,9 p.p. em relação a 2012. Este efeito é decorrente de uma estratégia planejada para nossas marcas de melhor política de descontos e redução das liquidações no período. Além disto, uma melhor performance das negociações com fornecedores e novas estratégias de sourcing, aumentando a importação de produtos e insumos, melhoraram nossos custos de forma geral e por consequência a melhora em rentabilidade. Outro fator relevante neste incremento foi o resultado favorável ao lucro bruto das marcas Bobstore e Mandi que não faziam parte de nosso portfólio no 1T12.

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas

| Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|--|-----------|----------|-----------|
| Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas | (107.187) | (91.910) | 16,6% |
| % da Receita Líquida | -58,4% | -61,5% | -3,1 p.p. |

No total de nossas despesas de vendas e G&A tivemos um crescimento de 16,6% no 1T13, refletindo as incorporações das aquisições realizadas em 2012 e alguns custos relativos à integração e reorganização da empresa.

Analisando o total das despesas de vendas e G&A como percentual de receita, observamos queda 3,1 p.p. no período resultado de maior sinergia nas áreas comerciais e administrativas e primeiros sinais de ganhos de escala, sempre considerando que estamos comparando o 1T13 e o 1T12. Todo nosso esforço de busca de maior eficiência comercial, operacional e administrativa, tem potencial de captura futura de ganhos, que se darão ao longo de 2013 e 2014.

EBITDA e Margem EBITDA

| Reconciliação EBITDA (1) | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|---------------------------------|---------|----------|----------|
| Lucro / (Prejuízo) Líquido | (8.055) | (22.110) | 63,6% |
| (-) IR e CSLL | (3.493) | 4.731 | -173,8% |
| (-) Receita Financeira Líquida | 13.588 | 4.633 | 193,3% |
| (-) Depreciações e Amortizações | 4.313 | 3.234 | 33,4% |
| (=) EBITDA | 6.353 | (9.512) | 166,8% |
| Margem EBITDA | 3,5% | -6,4% | 9,8 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 1T13 foi de R\$ 6,3 milhões (Margem EBITDA de 3,5%) um crescimento de 167% e 9,8 p.p em comparação com o 1T12.

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 | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|----------------------------------|--------|---------|----------|
| EBITDA | 6.353 | (9.512) | 166,8% |
| (+) Plano de Stock Options (1) | 1.518 | 3.784 | -59,9% |
| (+) Despesas não recorrentes (2) | 4.443 | 5.079 | n.a. |
| (+) Mais valia de estoques (3) | - | 2.723 | n.a. |
| (+) AVP (4) | - | 2.309 | n.a. |
| (=) EBITDA Ajustado | 12.314 | 4.383 | 180,9% |
| Margem EBITDA | 6,7% | 2,9% | 3,8 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 consultorias de reestruturação e ineficiências operacionais não recorrentes. Em 2012 as despesas não recorrentes estavam substancialmente concentradas nas 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 1T12 ainda adotávamos a prática de avaliação de AVP.

O EBITDA Ajustado foi de R\$ 12,3 milhões (Margem EBITDA ajustada de 6,7%). Quando comparado ao 1T12 o crescimento registrado foi de 181% e 3,8 p.p na margem EBITDA ajustada.

Embora este resultado de rentabilidade quando comparado ao mesmo período do ano anterior mostre evolução significativa, pelos efeitos já comentados nas seções anteriores, entendemos que ainda temos muita oportunidade de eficiência e rentabilização de nossa operação que virão ao longo de 2013 e 2014.

Depreciação, Amortização e Resultado Financeiro

Nosso resultado financeiro líquido passou de R\$ 4,6 milhões de despesas no 1T12 para R\$ 13,6 milhões de despesa em 2013, basicamente devido aos juros relacionados com o endividamento que temos principalmente para o financiamento das aquisições de marcas e joint venture.

Nossas despesas de depreciação e amortização passaram de R\$ 3,2 milhões para R\$ 4,3 milhões no 1T13 principalmente em virtude das aquisições e incorporações realizadas no período.

Lucro / (Prejuízo) Líquido

No 1T13 registramos um prejuízo líquido de R\$ -8,0 milhões (-4,4% da receita líquida) em comparação com um prejuízo de R\$ -22,1 milhões do 1T12 (-14,8% da receita líquida).

Endividamento

Fechamos o 1T13 com uma dívida bruta de R\$ 371,5 milhões e R\$ 9,6 milhões de caixa e aplicações financeiras totalizando uma dívida líquida de R\$ 361,9 milhões, crescimento de 14,8% em comparação com 2012 (R\$ 315,3 milhões).

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

| Posição de caixa e endividamento | 1T13 | 4T12 | Var. (%) |
|--|---------|---------|-----------|
| Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras | 9.595 | 59.714 | -83,9% |
| Dívida total | 371.538 | 375.042 | -0,9% |
| Curto Prazo | 369.862 | 374.202 | -1,2% |
| % total | 99,5% | 99,8% | -0,2 p.p. |
| Longo Prazo | 1.676 | 840 | 99,5% |
| % total | 0,5% | 0,2% | 0,2 p.p. |
| Dívida Líquida | 361.943 | 315.328 | 14,8% |

Seguimos com a alocação de nossas debêntures de R\$250 milhões alocadas no curto prazo por critério contábil, dado que a formalização do waiver pela quebra de convenants em 2012 será concretizada agora no próximo trimestre quando então realocaremos o valor da debênture para o longo prazo.

BALANÇO PATRIMONIAL

| BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE MARÇO DE 2013 | 31/03/2013 | 31/12/2012 | Var. (%) |
|---|-------------------|-------------------|-----------------|
| ATIVO | | | |
| CIRCULANTE | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 9.595 | 59.714 | -83,9% |
| Contas a receber | 136.450 | 167.580 | -18,6% |
| Estoques | 167.124 | 139.285 | 20,0% |
| Impostos a recuperar | 31.563 | 28.841 | 9,4% |
| Dividendos antecipados | 13 | 13 | 0,0% |
| Créditos diversos | 21.429 | 18.086 | 18,5% |
| Total do ativo circulante | 366.174 | 413.519 | -11,4% |
| NÃO CIRCULANTE | | | |
| Realizável a longo prazo: | 32.827 | 31.940 | 2,8% |
| Depósitos judiciais | 2.740 | 2.484 | 10,3% |
| Partes relacionadas | 30.087 | 29.456 | 2,1% |
| Investimentos | 15.712 | 1.345 | 1068,2% |
| Imobilizado | 98.777 | 100.222 | -1,4% |
| Intangível | 230.499 | 231.058 | -0,2% |
| Ágio | 233.202 | 233.202 | 0,0% |
| Total do ativo não circulante | 611.017 | 597.767 | 2,2% |
| TOTAL DO ATIVO | 977.191 | 1.011.286 | -3,4% |

| BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE MARÇO DE 2013 | 31/03/2013 | 31/12/2012 | Var. (%) |
|---|-------------------|-------------------|-----------------|
| PASSIVO | | | |
| CIRCULANTE | | | |
| Fornecedores | 46.260 | 40.957 | 12,9% |
| Empréstimos e financiamentos | 369.862 | 374.202 | -1,2% |
| Salários, provisões e contribuições sociais | 24.545 | 26.821 | -8,5% |
| Impostos a recolher | 22.866 | 36.627 | -37,6% |
| Provisão para imposto de renda e contribuição social | 3.175 | 1.434 | 121,4% |
| Arrendamento operacional - lojas | 6.117 | 7.644 | -20,0% |
| Contas a pagar | 23.943 | 23.653 | 1,2% |
| Parcelamento de tributos | 6.633 | 8.720 | -23,9% |
| Adiantamento de clientes | 8.212 | 3.024 | 171,6% |
| Dividendos a pagar | 2.046 | 2.046 | 0,0% |
| Partes relacionadas | 231 | 5.967 | -96,1% |
| Total do passivo circulante | 513.890 | 531.095 | -3,2% |
| NÃO CIRCULANTE | | | |
| Contas a pagar | 26.838 | 31.693 | -15,3% |
| Empréstimos e financiamentos | 1.676 | 840 | 99,5% |
| Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas | 41.702 | 41.471 | 0,6% |
| Parcelamento de tributos | 11.740 | 11.695 | 0,4% |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 45.939 | 52.549 | -12,6% |
| Total do passivo não circulante | 127.895 | 138.248 | -7,5% |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | |
| Capital social | 285.446 | 285.446 | 0,0% |
| Reserva especial de ágio | 49.954 | 49.954 | 0,0% |
| Reservas de lucros | 2.006 | 464 | 332,3% |
| Prejuízos Acumulados | (8.018) | - | 100,0% |
| Ajustes de avaliação patrimonial | 10.505 | 10.529 | -0,2% |
| Patrimônio líquido atribuído aos controladores | 339.893 | 346.393 | -1,9% |
| Participação não controladora | (4.487) | (4.450) | -0,8% |
| Total do patrimônio líquido | 335.406 | 341.943 | -1,9% |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 977.191 | 1.011.286 | -3,4% |

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS – IFRS

| Demonstrações do Resultado para o Exercício findo em 31 de março de 2013 | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | 183.642 | 149.554 | 22,8% |
| CUSTO DAS MERCADORIAS E DOS SERVIÇOS VENDIDOS | (69.595) | (65.566) | 6,1% |
| LUCRO BRUTO | 114.047 | 83.988 | 35,8% |
| (DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS | | | |
| Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas | (107.187) | (91.910) | 16,6% |
| Depreciações e amortizações | (4.313) | (3.234) | 33,4% |
| Equivalência patrimonial | (662) | - | n.a. |
| Outras receitas (despesas) operacionais | 155 | (1.590) | 109,7% |
| LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO | 2.040 | (12.746) | 116,0% |
| RESULTADO FINANCEIRO | | | |
| Despesas financeiras | (14.948) | (14.098) | 6,0% |
| Receitas financeiras | 1.137 | 8.982 | -87,3% |
| Varição cambial, líquida | 223 | 483 | -53,8% |
| LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL | (11.548) | (17.379) | 33,6% |
| IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL | | | |
| Correntes | (3.116) | (4.752) | -34,4% |
| Diferidos | 6.609 | 21 | 31371,4% |
| LUCRO / (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO | (8.055) | (22.110) | 63,6% |
| ATRIBUÍVEL A | | | |
| Proprietários da controladora | (8.018) | (21.974) | -63,5% |
| Participações não controladoras | (37) | (136) | -72,8% |

FLUXO DE CAIXA – IFRS

| Demonstrações dos Fluxos de Caixa para o Exercício findo em 31 de Março de 2013 | R\$Mil | | |
|---|-----------------|---------------|--------------|
| | 1T13 | 1T12 | Var. (%) |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS | | | |
| Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social | (11.548) | (17.379) | -34% |
| 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 | 4.313 | 3.234 | 33% |
| Provisão para créditos de liquidação duvidosa | 1.769 | (3.366) | -153% |
| Provisão para giro lento dos estoques | - | (578) | -100% |
| Resultado de equivalência patrimonial | 662 | - | 100% |
| Provisão para plano de opção de ações | 1.518 | 3.784 | -60% |
| Baixa de intangível e imobilizado | 28 | 498 | -94% |
| Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas | 231 | (3.120) | -107% |
| Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos | 7.877 | 8.938 | -12% |
| Juros provisionados sobre contas a pagar | 920 | 571 | 61% |
| Receita financeira sobre títulos e valores mobiliários | - | (803) | -100% |
| Receita financeira sobre mútuo com partes relacionadas | (258) | (301) | -14% |
| Juros sobre parcelamento de impostos | 478 | 922 | -48% |
| Variação nos ativos e passivos operacionais: | | | |
| Contas a receber | 29.361 | 43.586 | -33% |
| Estoques | (27.839) | (2.683) | 938% |
| Impostos a recuperar | (2.722) | (5.973) | -54% |
| Créditos diversos | (3.347) | 2.268 | -248% |
| Depósitos judiciais | (256) | (1.899) | -87% |
| Partes relacionadas | (5.348) | - | -100% |
| Fornecedores | 5.303 | (7.607) | -170% |
| Salários, provisões e contribuições sociais | (2.276) | 1.203 | -289% |
| Impostos a recolher | (15.137) | (11.048) | 37% |
| Arrendamento operacional - lojas | (1.527) | (3.067) | -50% |
| Contas a pagar | (4.198) | (1.377) | 205% |
| Adiantamento de clientes | 5.188 | (2.212) | -335% |
| Pagamento de parcelamento de tributos | (2.194) | (2.122) | 3% |
| Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais | (19.002) | 1.469 | -1394% |
| Juros pagos | (1.117) | (2.374) | -53% |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | - | (3.662) | -100% |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais | (20.119) | (4.567) | 341% |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO | | | |
| Adições do ativo imobilizado | (2.273) | (3.926) | -42% |
| Adições do ativo intangível | (64) | (1.524) | -96% |
| Aplicação de títulos e valores mobiliários | - | (25.790) | -100% |
| Resgate de títulos e valores mobiliários | - | 37.758 | -100% |
| Empréstimo concedido a partes relacionadas | (757) | (3.221) | -76% |
| Aumento de capital em controladas | (15.029) | - | -100% |
| Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento | (18.123) | 3.297 | -650% |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO | | | |
| Pagamento de empréstimos | (38.170) | (142.530) | -73% |
| Captação de empréstimos | 27.521 | 250.515 | -89% |
| Pagamentos na aquisição de controladas | (1.228) | (24.020) | -95% |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento | (11.877) | 83.965 | -114% |
| (REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | (50.119) | 82.695 | -161% |
| DEMONSTRAÇÃO DA VARIAÇÃO NOS SALDOS DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | | | |
| Saldo inicial | 59.714 | 19.412 | 208% |
| Saldo final | 9.595 | 102.107 | -91% |
| (REDUÇÃO) AUMENTO DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | (50.119) | 82.695 | -161% |

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.