

Cia.Hering

 Hering  Kids  PUB  DZARM.

Resultados 3T18

Teleconferência

1º de novembro de 2018 – 12:00 (BrT)

RESULTADOS 3T18

- Desempenho Financeiro
- Perspectivas
- Perguntas




AVISO/DISCLAIMER

Nossas estimativas e declarações futuras têm por embasamento, em grande parte, expectativas atuais e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam ou podem afetar o nosso negócio. Muitos fatores importantes podem interferir adversamente nossos resultados, tais como previstos em nossas estimativas e declarações futuras. As palavras “acreditamos”, “podemos”, “visamos”, “estimamos” e outros termos similares têm por objetivo identificar estimativas e projeções. As considerações sobre estimativas e declarações futuras incluem informações referentes a resultados e projeções, estratégias, planos de financiamentos, posição concorrencial, ambiente setorial, potenciais oportunidades de crescimento, os efeitos de regulamentações futuras e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que não assumimos a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores, ressalvada a regulamentação vigente a que nos submetemos, em especial às Instruções CVM 480 e 358.

DESEMPENHO FINANCEIRO

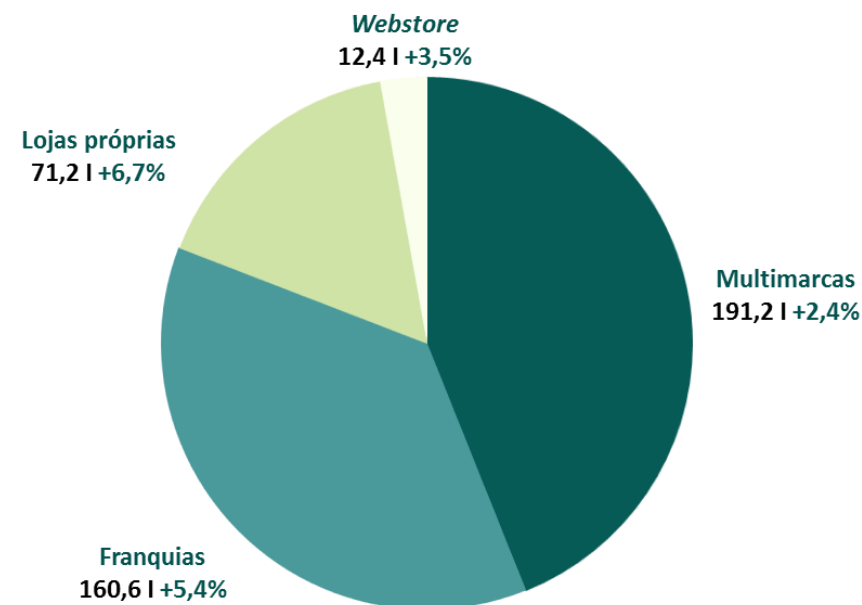
RECEITA BRUTA TOTAL E POR MARCA

EM R\$ MILHÕES

	3T18	3T17	Var.	9M18	9M17	Var.
Cia.Hering	450,2	433,7	3,8%	1.276,6	1.304,0	-2,1%
 Hering	326,0	305,2	6,8%	916,8	923,1	-0,7%
 Hering Kids	58,6	59,4	-1,3%	167,1	180,4	-7,4%
 PUB	26,6	30,4	-12,7%	75,8	88,0	-13,8%
DZARM.	19,3	17,2	12,7%	56,5	52,4	7,9%
Outras ¹	6,3	8,7	-27,4%	21,5	24,4	-11,9%
Mercado Internacional	13,4	12,8	5,1%	38,8	35,7	8,5%

RECEITA BRUTA POR CANAL

MERCADO DOMÉSTICO EXCL. "OUTRAS RECEITAS"
3T18, EM R\$ MILHÕES – VARIAÇÃO 3T18 X 3T17



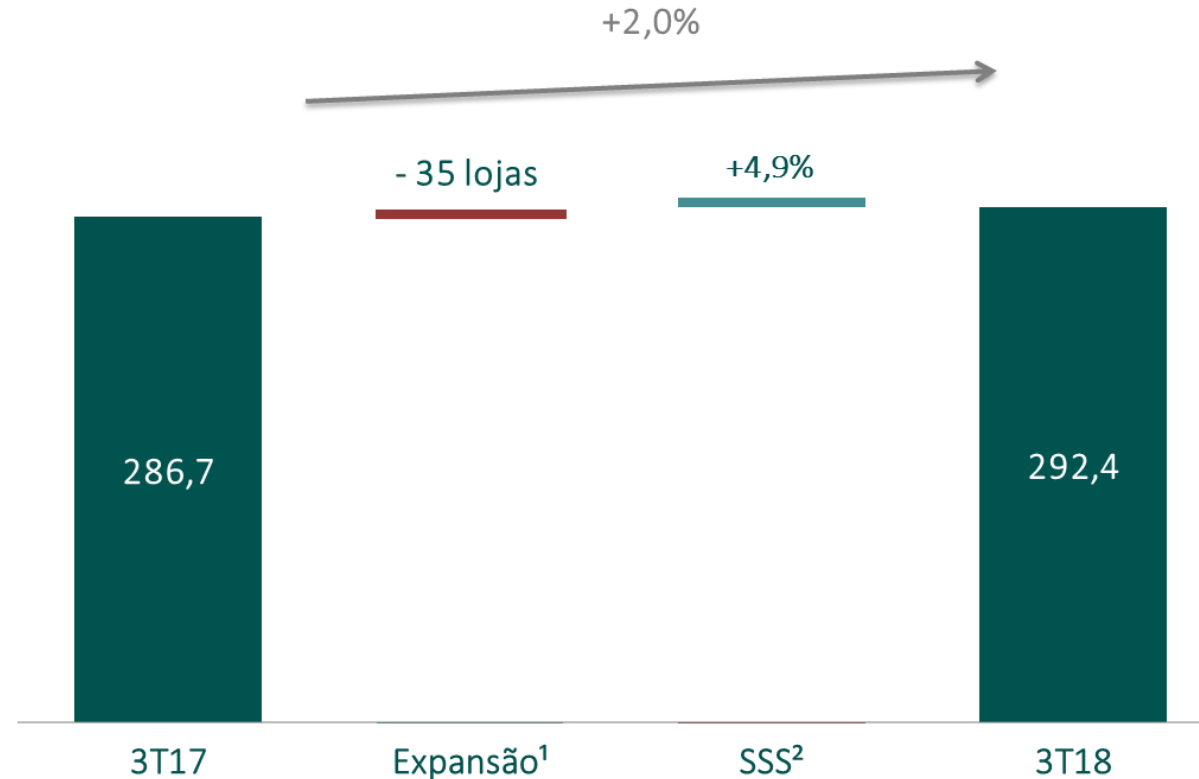
Receita bruta de R\$ 450,2 milhões no 3T18, 3,8% superior vs. 3T17, influenciadas pelo desempenho positivo em todos canais. O trimestre foi marcado pela retomada gradativa das vendas, com a primeira quinzena de julho ainda impactada pela queda de fluxo nas lojas em razão de jogos da Copa, porém compensada pela melhora sequencial das vendas nos meses de agosto e setembro, com destaque para o Dia dos Pais.

¹ Considera a venda de itens de segunda linha e sobras.

REDE HERING STORE

VENDAS BRUTAS

CRITÉRIO 'SELL-OUT³', EM R\$ MILHÕES



Vendas de R\$ 292,4 milhões, alta de 2,0%, beneficiadas pelas melhores vendas nos meses de agosto e setembro, com destaque para o Dia dos Pais. Vendas no critério mesmas lojas (SSS) cresceram 4,9%.

¹ Movimentação da rede de lojas (próprias e franquias) nos últimos 12 meses.

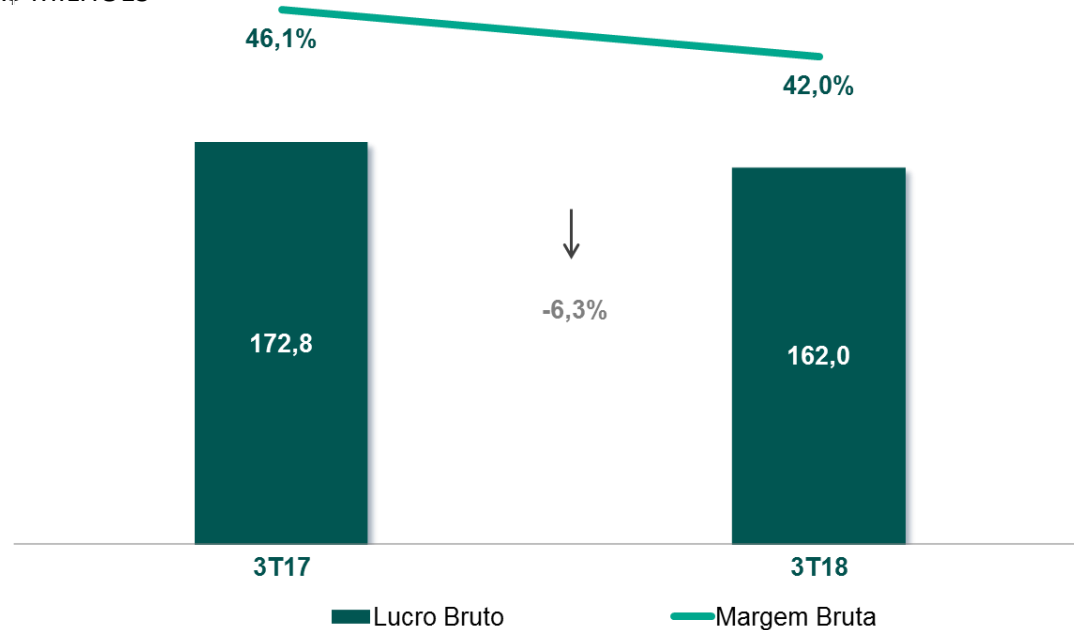
² Considera vendas via webstore.

³ Os valores se referem ao faturamento das lojas para o cliente final (conceito sell-out). Não considera outlet e webstore.

DESEMPENHO FINANCEIRO

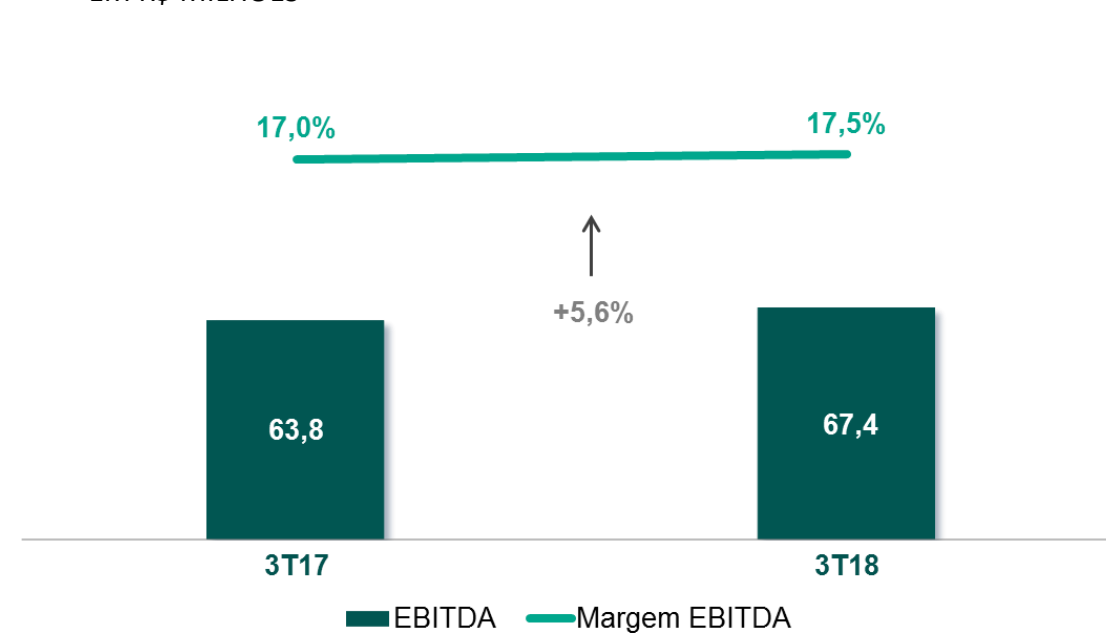
LUCRO BRUTO

EM R\$ MILHÕES



EBITDA

EM R\$ MILHÕES



Lucro Bruto de R\$ 162,0 milhões, declínio de 6,3%, em consequência da queda de 4,1 p.p na margem bruta, influenciada pelo reconhecimento, no 3T17, de R\$ 4,9 mi retroativo ao 2T17, relativos à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e COFINS. A retração na margem bruta foi influenciada pela menor produtividade fabril e maior remarcação de itens antigos, parcialmente compensados pelo ganho com *hedge* cambial.

EBITDA de R\$ 67,4 milhões, alta de 5,6%, decorrente do crescimento das vendas brutas da Companhia, bem como pelo controle de despesas e busca por ganhos de produtividade, contribuindo para o declínio de 10,9% nas despesas operacionais.

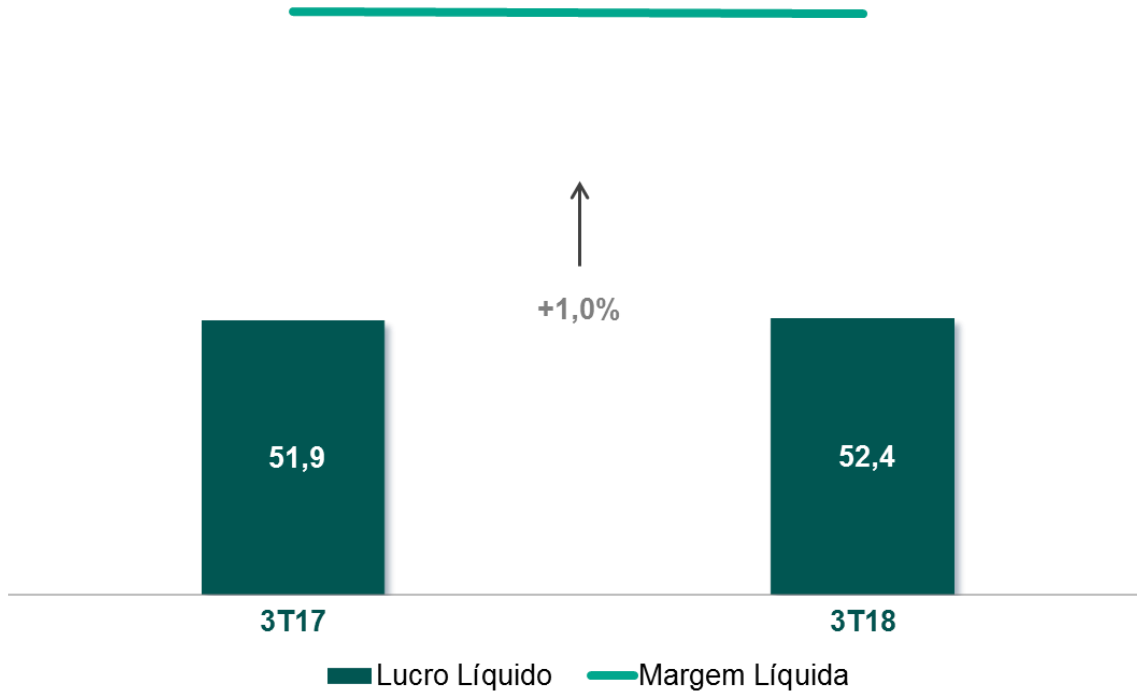
DESEMPENHO FINANCEIRO

LUCRO LÍQUIDO

EM R\$ MILHÕES

13,8%

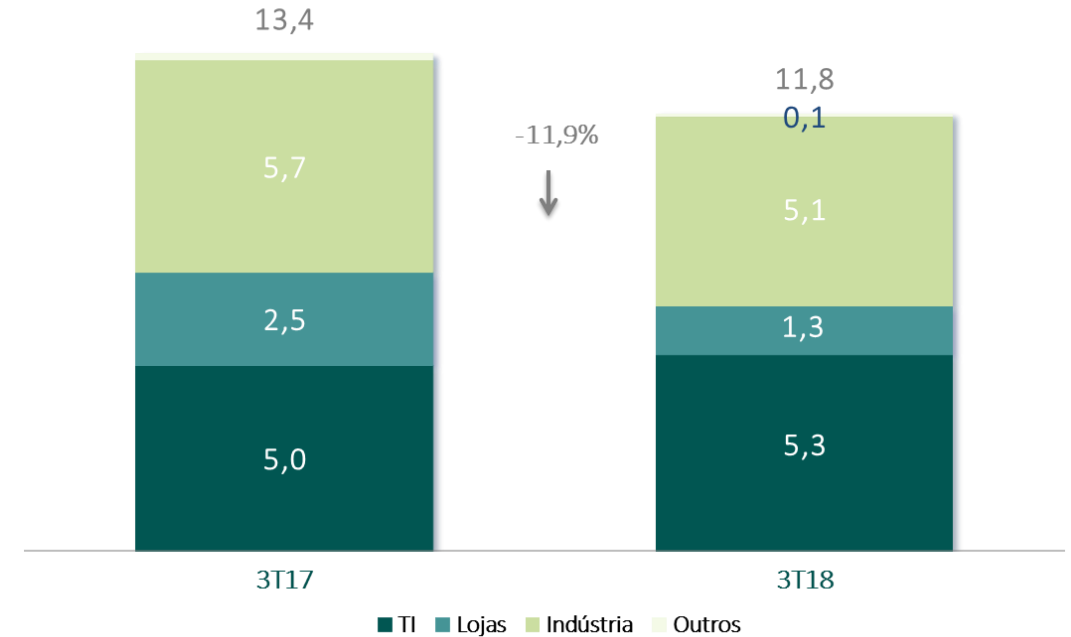
13,6%



Lucro Líquido de R\$ 52,4 milhões, crescimento de 1,0%, essencialmente em razão de menor alíquota de imposto de renda, decorrente da maior participação de subvenção de investimento, parcialmente compensada pela queda do resultado financeiro de R\$ 8,3 milhões (-37,8% vs. 3T17) resultado da queda da taxa básica de juros.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

EM R\$ MILHÕES



Investimentos de R\$ 11,8 milhões, alocados principalmente para tecnologia, em razão do projeto Omnichannel e integração de sistemas de vendas B2B, e para reforma de lojas próprias.

DESEMPENHO FINANCEIRO

FLUXO DE CAIXA

EM R\$ MILHÕES

DFC Gerencial - Consolidado (R\$ mil)	3T18	3T17	Var.	9M18	9M17	Var.
EBITDA	67.374	63.817	3.557	170.686	179.434	(8.748)
Itens Não caixa	5.293	3.871	1.422	12.629	15.553	(2.924)
AVP Clientes e Fornecedores	3.342	6.821	(3.479)	16.542	17.585	(1.043)
IR&CS Corrente	(17)	(7.591)	7.574	169	(18.974)	19.143
Investimento em Capital de Giro	8.260	(25.587)	33.847	55.874	(49.448)	105.322
(Aumento) redução em contas a receber de clientes	(30.938)	19.989	(50.927)	24.270	54.829	(30.559)
(Aumento) redução nos estoques	(15.189)	(50.075)	34.886	(20.604)	(108.060)	87.456
Aumento (Redução) em fornecedores	53.015	(8.814)	61.829	94.789	(25.810)	120.599
(Redução) em obrigações tributárias	1.960	1.672	288	(13.065)	(8.104)	(4.961)
Financiamento de franqueados – plano de reformas	(936)	3.144	(4.080)	2.464	9.146	(6.682)
Outros	348	8.497	(8.149)	(31.980)	28.551	(60.531)
CapEx	(11.782)	(13.386)	1.604	(22.861)	(34.682)	11.821
Geração de Caixa Livre	72.470	27.945	44.525	233.039	109.468	123.571

Geração de R\$ 72,5 milhões de caixa livre, R\$ 44,5 milhões acima do 3T17, explicado pela menor necessidade de capital de giro, notadamente no alongamento de prazos com fornecedores e no controle de estoques.

PERSPECTIVAS

- Revisão do mercado em relação à projeção de crescimento do varejo de um cenário mais otimista para moderado, com um consumidor cauteloso em sua decisão de compra, avaliando o custo benefício de suas escolhas e evitando o endividamento.
- Alterações na estrutura organizacional tem permitido a evolução do *mindset* orientado para uma cultura de varejo, que visa garantir a adequada execução no ponto de venda.
- Comprometimento na gestão de despesas e forte geração de caixa com liderança de traço empreendedor e inovador que sustentam a capacidade de criação de valor ao acionista e conseqüente crescimento de vendas e *Same Store Sales*.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Fabio Hering – CEO

Rafael Bossolani – CFO e DRI

Mariana Santo – Gerente de RI

Caroline Luccarini – Analista de RI

Camilla Milanez – Analista de RI

www.ciahering.com.br/ri

(11) 3371 – 4867/4805

ri@hering.com.br



Cia.Hering

Aqui, a gente veste a vida!