

Cia.Hering

 Hering  Kids  PUB DZARM.

Resultados 2T18

Teleconferência

27 de julho de 2018 – 11:00 (BrT)

RESULTADOS 2T18

- 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

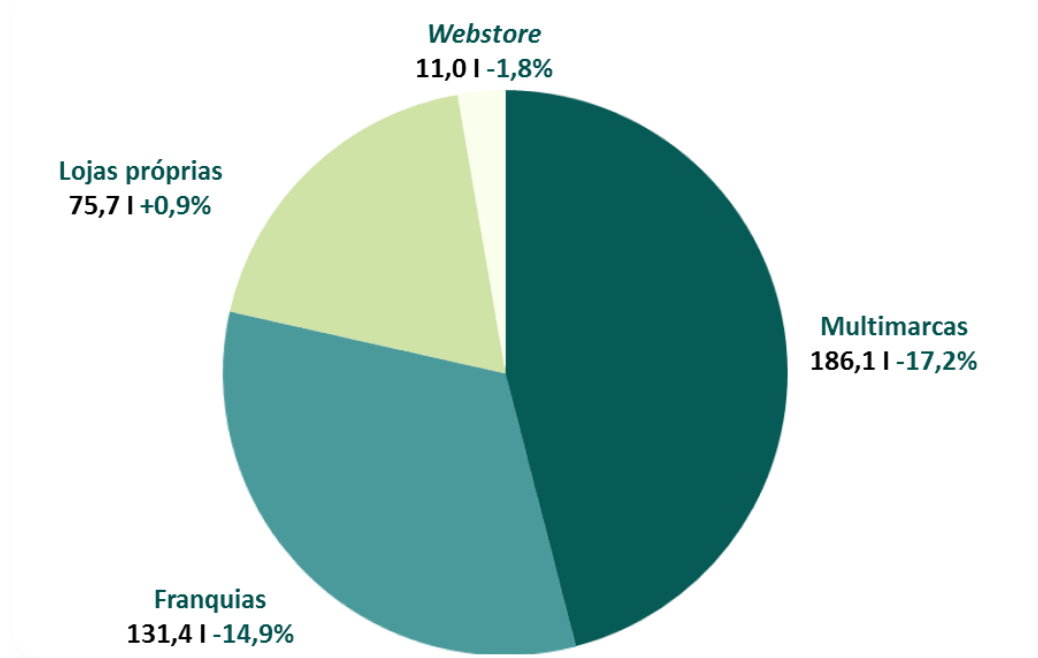
RECEITA BRUTA TOTAL E POR MARCA

EM R\$ MILHÕES

	2T18	2T17	Var.	1S18	1S17	Var.
Cia.Hering	420,4	481,4	-12,7%	826,3	870,4	-5,1%
Hering	297,7	342,6	-13,1%	590,8	617,9	-4,4%
Hering Kids	54,0	66,8	-19,1%	108,5	121,0	-10,3%
PUB	26,0	31,5	-17,3%	49,3	57,6	-14,4%
DZ ARM.	19,8	20,3	-2,5%	37,2	35,2	5,6%
Outras ¹	8,3	7,1	16,4%	15,2	15,7	-3,4%
Mercado Internacional	14,5	13,1	11,1%	25,4	23,0	10,5%

RECEITA BRUTA POR CANAL

MERCADO DOMÉSTICO EXCL. "OUTRAS RECEITAS"
2T18, EM R\$ MILHÕES – VARIAÇÃO 2T18 X 2T17



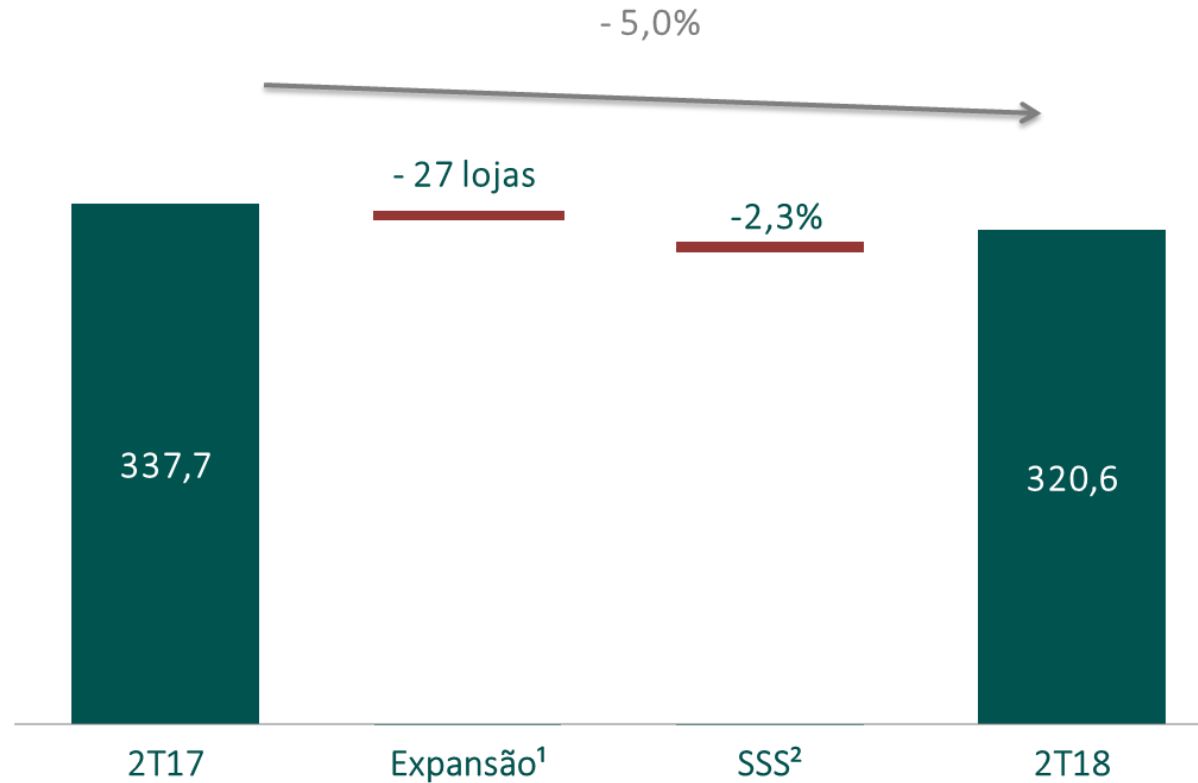
Receita bruta de R\$ 420,4 milhões no 2T18, 12,7% inferior ao 2T17, explicada pelo desempenho negativo dos principais canais de vendas, influenciados por eventos extraordinários no trimestre, como altas temperaturas em abril e maio, greve de caminhoneiros e jogos da Copa.

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

REDE HERING STORE

VENDAS BRUTAS

CRITÉRIO 'SELL-OUT'³, EM R\$ MILHÕES



Vendas de R\$ 320,6 milhões, influenciadas pela retração das vendas das franquias que apresentou fechamento de 29 pontos de vendas nos últimos 12 meses. Vendas mesmas lojas apresentaram queda de 2,3%.

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

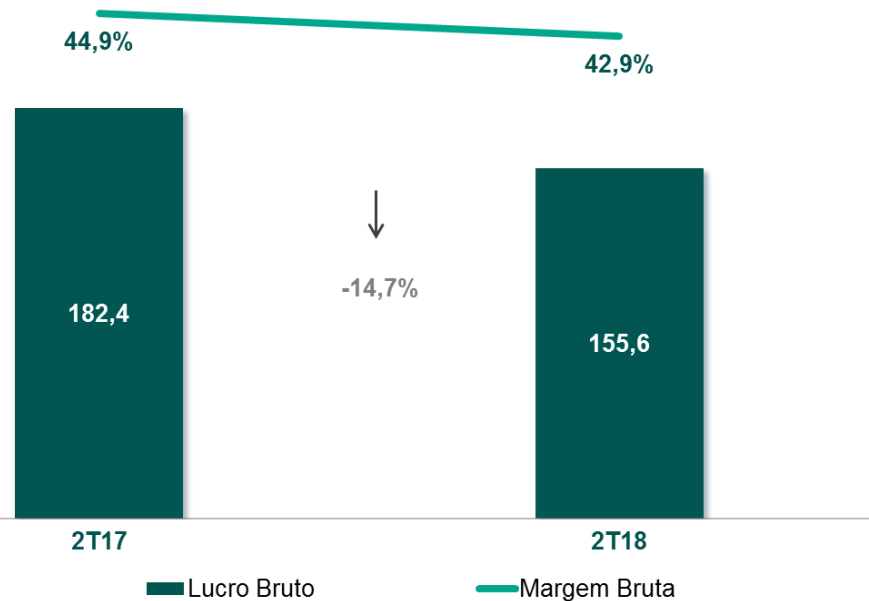
² Considera vendas via webstore.

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

DESEMPENHO FINANCEIRO

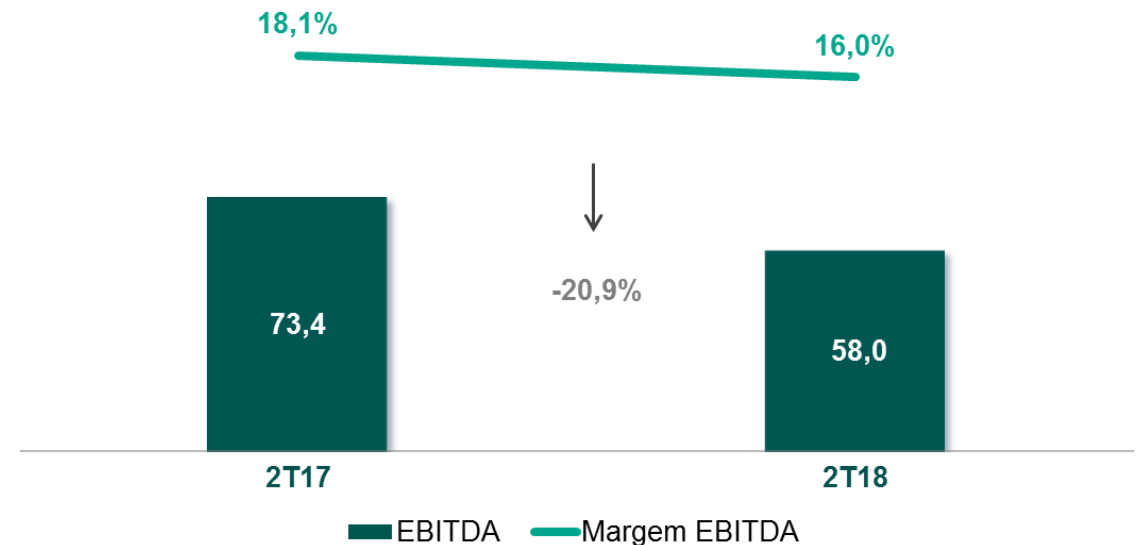
LUCRO BRUTO

EM R\$ MILHÕES



EBITDA

EM R\$ MILHÕES



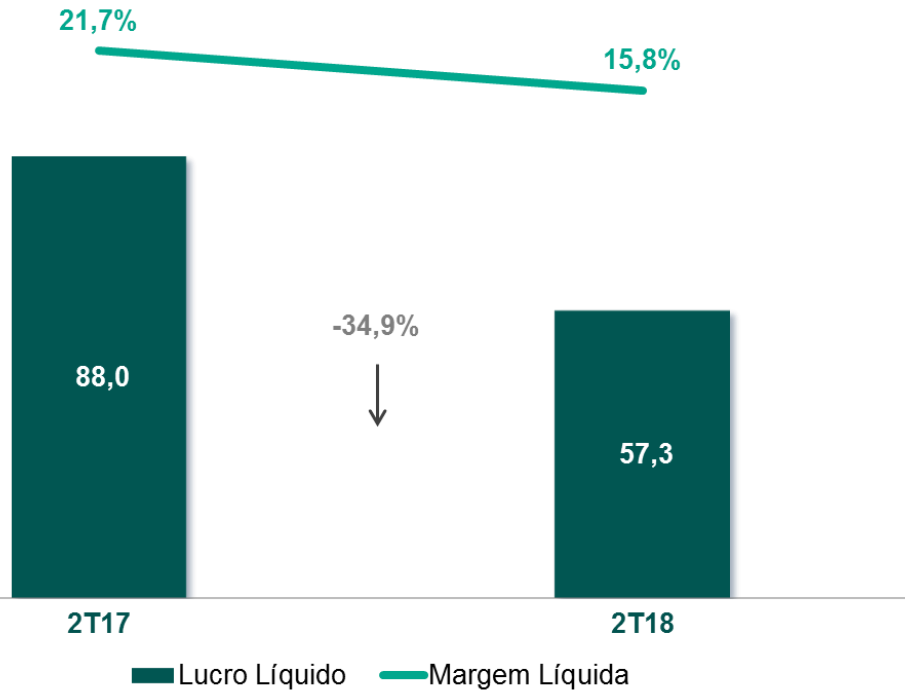
Lucro Bruto de R\$ 155,6 milhões (-14,7%), em função do menor volume de vendas e consequente redução de 2,0 p.p. na margem bruta, resultado de menor diluição de custos fixos e produtividade fabril, parcialmente compensada pelo reconhecimento de R\$ 4,2 milhões referente à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e COFINS.

EBITDA de R\$ 58,0 milhões (-20,9%), decorrente da retração das vendas. A despeito desta retração, destaca-se no trimestre o rígido controle de despesas, contribuindo para o declínio de 9,1% nas despesas operacionais.

DESEMPENHO FINANCEIRO

LUCRO LÍQUIDO

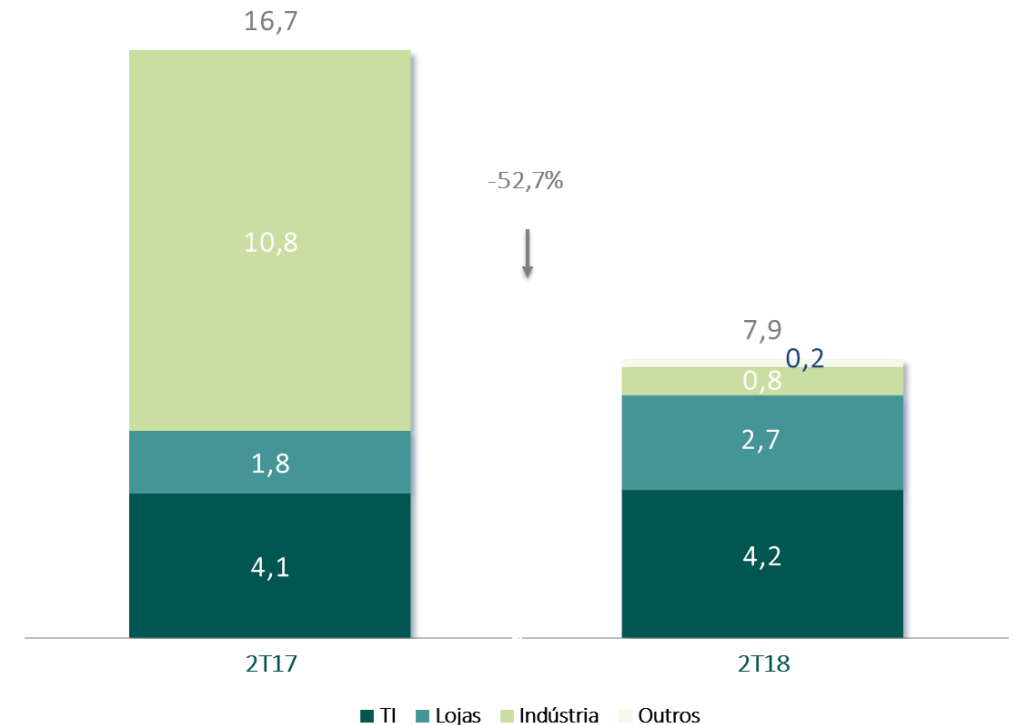
EM R\$ MILHÕES



Lucro Líquido de R\$ 57,3 milhões, queda de 34,9%, devido ao menor resultado financeiro decorrente do reconhecimento, no 2T17, de receita financeira de R\$ 22,2 milhões advinda de ação judicial da Eletrobrás, e menor volume de receita com juros em função da queda da taxa de juros.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

EM R\$ MILHÕES



Investimentos de R\$ 7,9 milhões, alocados principalmente para tecnologia, em razão do projeto Omnichannel e integração de sistemas de vendas e para reforma de lojas próprias.

DESEMPENHO FINANCEIRO

FLUXO DE CAIXA

EM R\$ MILHÕES

DFC Gerencial - Consolidado (R\$ mil)	2T18	2T17	Var.	1S18	1S17	Var.
EBITDA	58.013	73.372	(15.359)	103.312	115.617	(12.305)
Itens Não caixa	4.114	7.710	(3.596)	7.336	11.682	(4.346)
AVP Clientes e Fornecedores	6.874	6.173	701	13.200	10.764	2.436
IR&CS Corrente	(255)	(8.639)	8.384	186	(11.383)	11.569
Investimento em Capital de Giro	7.030	(47.769)	54.799	47.614	(23.861)	71.475
(Aumento) redução em contas a receber de clientes	(2.311)	(52.357)	50.046	55.208	34.840	20.368
(Aumento) redução nos estoques	12.453	(20.415)	32.868	(5.415)	(57.985)	52.570
Aumento (Redução) em fornecedores	19.320	4.079	15.241	41.774	(16.996)	58.770
(Redução) em obrigações tributárias	(4.872)	(3.423)	(1.449)	(15.025)	(9.776)	(5.249)
Financiamento de franqueados – plano de reformas 2016	477	2.605	(2.128)	3.400	6.002	(2.602)
Outros	(18.037)	21.742	(39.779)	(32.328)	20.054	(52.382)
CapEx	(7.896)	(16.717)	8.821	(11.079)	(21.296)	10.217
Geração de Caixa Livre	67.880	14.130	53.750	160.569	81.523	79.046

Geração de R\$ 67,9 milhões de caixa livre, R\$ 53,8 milhões acima do 2T17, explicado pela menor necessidade de capital de giro, notadamente no contas a receber de clientes devido à retração da receita, no controle dos estoques e no alongamento de prazos com fornecedores.

PERSPECTIVAS

- Cenário desafiador para o segundo semestre, com retomada gradual do crescimento econômico e maior instabilidade relacionada ao período eleitoral;
- Reestruturação organizacional em junho, com criação de duas unidades de negócios e da Diretoria de Transformação Digital, visam reforçar o foco no consumidor, acelerar a busca por resultados e geração de valor, a partir de um modelo ágil, integrado e digital;
- Esforços da Companhia concentram-se na execução das prioridades estratégicas, equilíbrio operacional, fortalecimento das marcas, bem como pela busca da melhora gradual do SSS e aceleração do plano de reformas das lojas;
- Disciplina financeira e sólida geração de caixa posicionam a Companhia para um novo ciclo de crescimento sustentável de vendas e geração de valor para o acionista.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Fabio Hering – CEO

Rafael Bossolani – CFO e DRI

Mariana Santo – Gerente de RI

Caroline Luccarini – Analista de RI

www.ciahering.com.br/ri

(11) 3371 – 4867/4805

ri@hering.com.br



Cia.Hering

Aqui, a gente veste a vida!