

# Cia.Hering

 Hering  Kids  PUB DZARM.

## Resultados 4T17

### Teleconferência

02 de março de 2018 – 11:00 (BrT)

# RESULTADOS 4T17

- 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

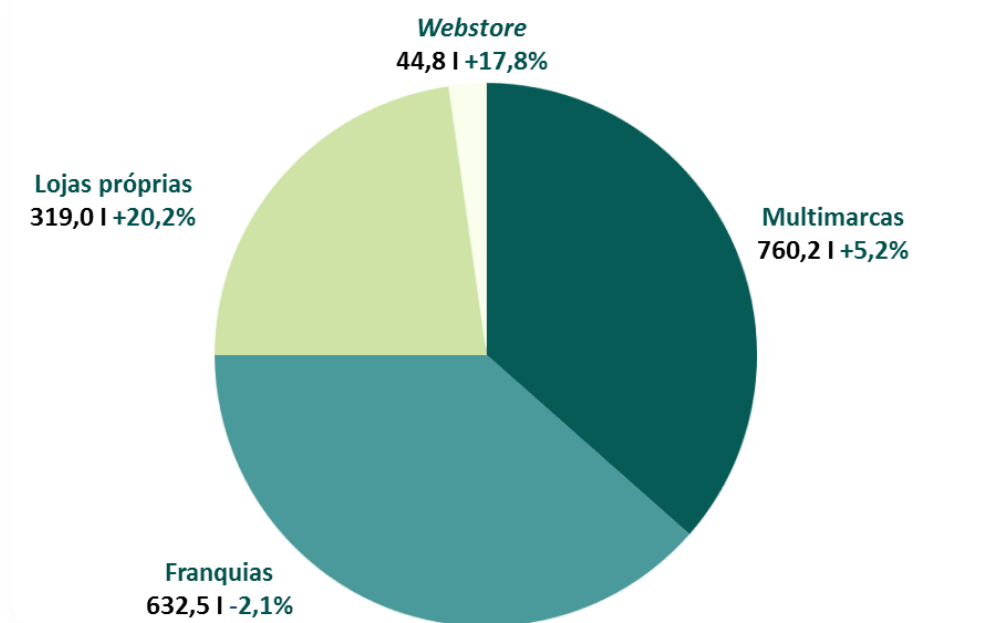
## RECEITA BRUTA TOTAL E POR MARCA

EM R\$ MILHÕES

	4T17	4T16	Var.	2017	2016	Var.
<b>Cia.Hering</b>	537,6	515,2	4,4%	1.841,6	1.748,4	5,3%
<b>Hering</b>	398,2	384,9	3,5%	1.321,3	1.270,7	4,0%
<b>Hering Kids</b>	63,2	64,4	-2,0%	243,5	218,2	11,6%
<b>PUB</b>	32,0	31,7	0,9%	120,1	118,7	1,2%
<b>DZARM.</b>	19,1	15,6	22,2%	71,5	64,6	10,7%
Mercado Internacional	14,6	10,2	42,4%	50,3	42,1	19,4%

## RECEITA BRUTA POR CANAL

MERCADO DOMÉSTICO EXCL. "OUTRAS RECEITAS"  
2017, EM R\$ MILHÕES – VARIÇÃO 2017 X 2016



Receita bruta de R\$ 1,8 bilhão em 2017, alta de 5,3% em comparação a 2016, favorecida pelo crescimento acelerado nas lojas próprias e *webstores*, além da recuperação de vendas do canal multimarcas.

# REDE HERING STORE

## VENDAS BRUTAS

CRITÉRIO 'SELL-OUT', EM R\$ MILHÕES



Vendas de R\$ 1,4 bilhão (-0,9%), influenciadas principalmente, pelo resultado do canal franquias que apresentou diminuição de 30 pontos de vendas e desempenho negativo de vendas base mesmas-lojas ao longo do ano.

¹ Movimentação de lojas nos últimos 12 meses.

## AVANÇOS NO PROJETO DE REFORMA

- Maior exposição de produtos;
- Maior flexibilidade nas lojas;
- 3 lojas remodeladas.

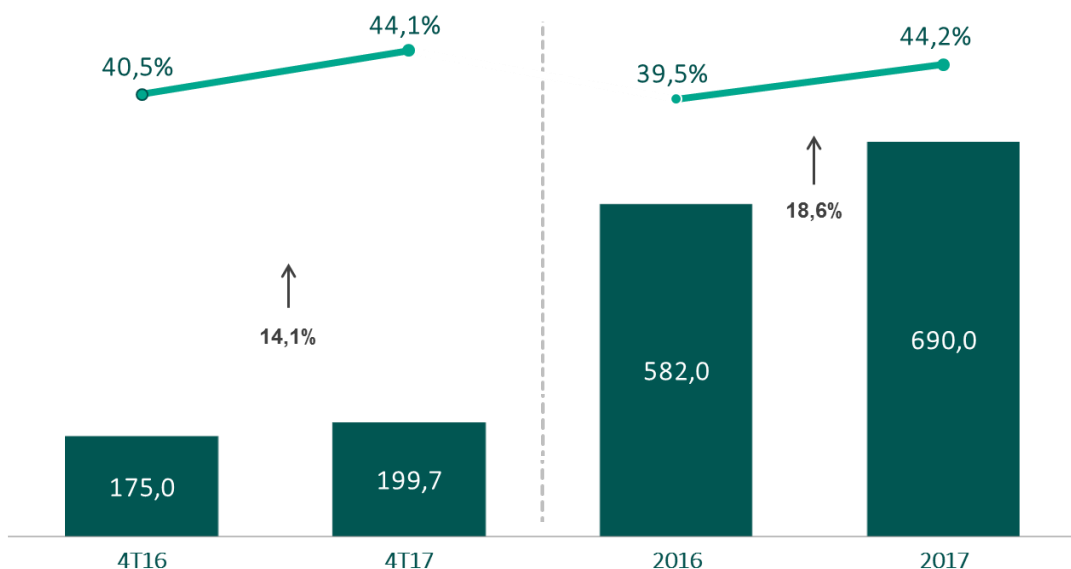


**Hering Store**  
*Shop. Anália Franco*

# DESEMPENHO FINANCEIRO

## LUCRO BRUTO

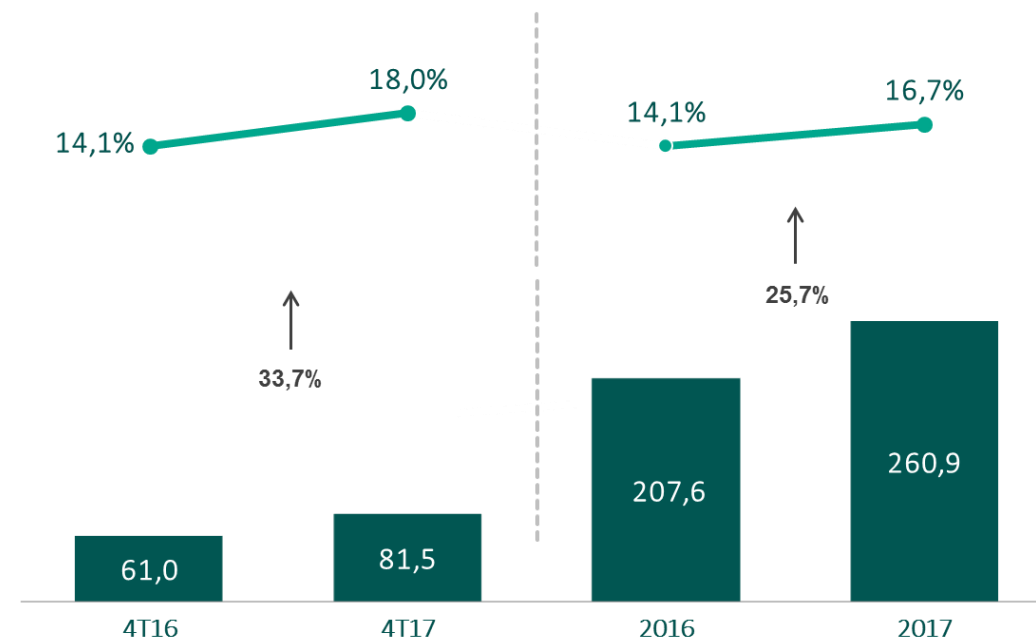
EM R\$ MILHÕES



Expansão de **margem bruta** de 4,7 pp em 2017, influenciada por menor volume de peças vendidas de coleções antigas, controle de custos e alavancagem operacional, além da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e Cofins.

## EBITDA

EM R\$ MILHÕES

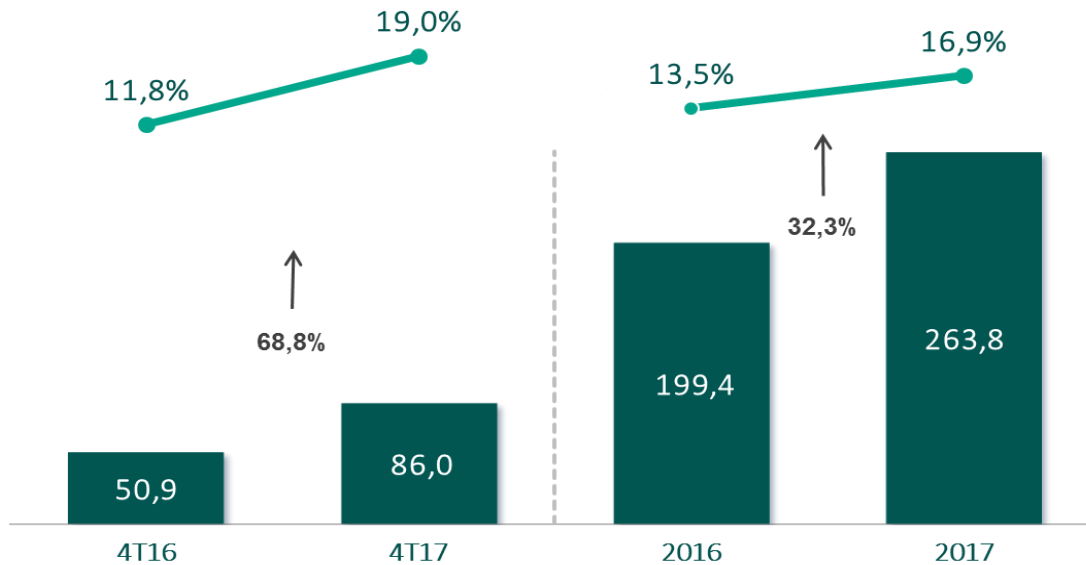


EBITDA de R\$ 260,9 milhões (+25,7%), margem EBITDA de 16,7% (+2,6 pp), decorrente de expansão de margem bruta, maior controle de custos e alavancagem operacional. Destaca-se o provisionamento de R\$ 25,2 milhões para participação nos lucros, o qual não ocorreu em 2016.

# DESEMPENHO FINANCEIRO

## LUCRO LÍQUIDO

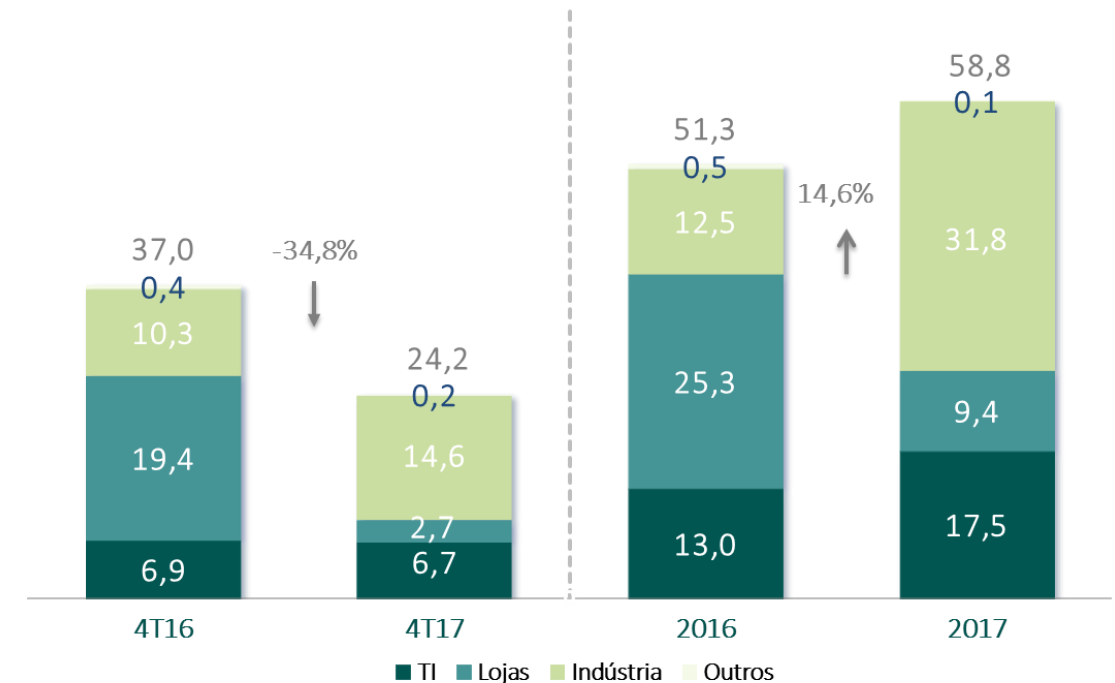
EM R\$ MILHÕES



Lucro Líquido de R\$ 263,8 milhões, 32,3% superior à 2016, explicado principalmente, por crescimento do resultado operacional e maior receita financeira líquida.

## INVESTIMENTOS (CAPEX)

EM R\$ MILHÕES



Investimentos de R\$ 58,8 milhões em 2017, direcionados principalmente para instalações fabris, com destaque a implementação de sorter, tecnologia para novos sistemas e para construção da plataforma de *omnichannel*, além da inauguração e reforma de pontos de vendas.

# DESEMPENHO FINANCEIRO

## FLUXO DE CAIXA

EM R\$ MILHÕES

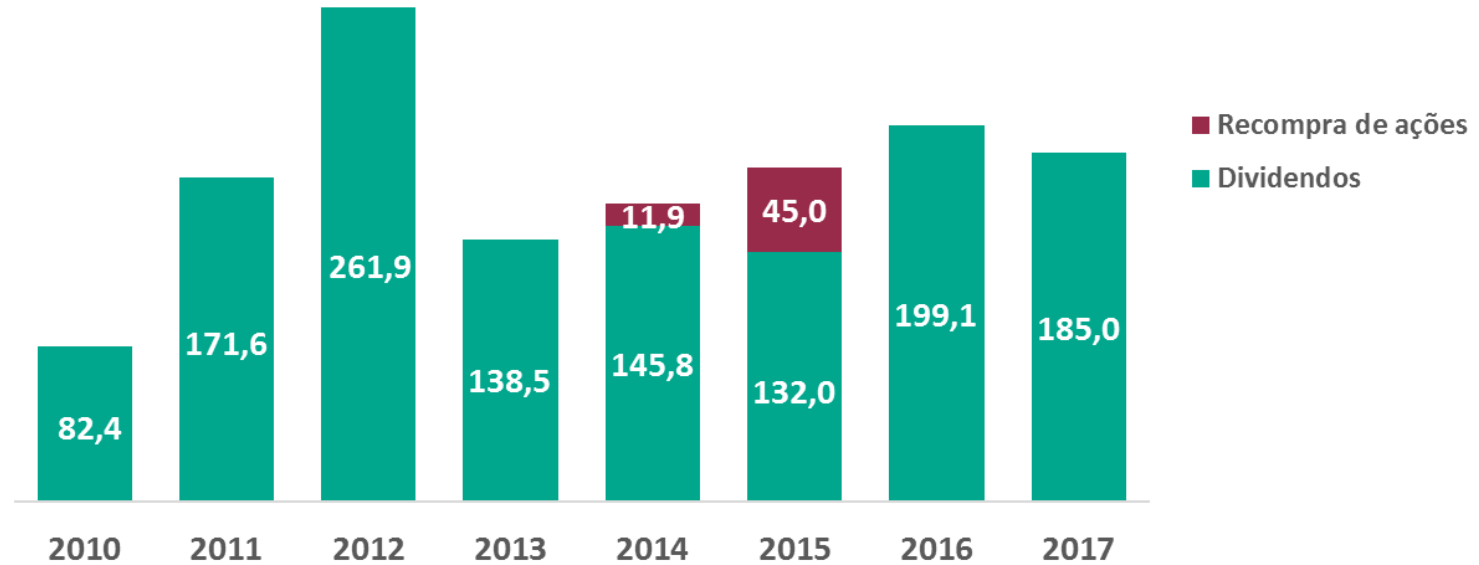
DFC Gerencial - Consolidado (R\$ mil)	4T17	4T16	Var.	2017	2016	Var.
<b>EBITDA</b>	<b>81.503</b>	<b>60.951</b>	<b>20.552</b>	<b>260.937</b>	<b>207.569</b>	<b>53.368</b>
Itens Não caixa	3.204	24.585	(21.381)	18.757	21.176	(2.419)
AVP Clientes e Fornecedores	11.069	5.611	5.458	28.654	20.326	8.328
IR&CS Corrente	(116)	7.776	(7.892)	(19.090)	1.766	(20.856)
<b>Investimento em Capital de Giro</b>	<b>(40.740)</b>	<b>(64.295)</b>	<b>23.555</b>	<b>(90.188)</b>	<b>9.847</b>	<b>(100.035)</b>
(Aumento) redução em contas a receber de clientes	(76.664)	(70.136)	(6.528)	(21.835)	29.688	(51.523)
(Aumento) redução nos estoques	69.172	23.463	45.709	(38.888)	4.020	(42.908)
Aumento (Redução) em fornecedores	(19.052)	8.500	(27.552)	(44.862)	21.081	(65.943)
Aumento (redução) em obrigações tributárias	9.516	6.336	3.180	1.412	(14.707)	16.119
Plano de Reforma - Financiamento	1.002	(6.053)	7.055	10.148	(14.665)	24.813
Outros	(24.714)	(26.405)	1.691	3.837	(15.570)	19.407
<b>CapEx</b>	<b>(24.166)</b>	<b>(37.056)</b>	<b>12.890</b>	<b>(58.848)</b>	<b>(51.314)</b>	<b>(7.534)</b>
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>30.754</b>	<b>(2.428)</b>	<b>33.182</b>	<b>140.222</b>	<b>209.370</b>	<b>(69.148)</b>

Geração de R\$ 140,2 milhões de caixa livre no ano, R\$ 69,1 milhões inferior a 2016, em função da maior necessidade de capital de giro, notadamente em fornecedores e estoques, além da retomada do crescimento de vendas.

# DESEMPENHO FINANCEIRO

## RETORNO AOS ACIONISTAS

EM R\$ MILHÕES



Geração de Caixa convertida em retorno aos acionistas  
*Payout* de 70,1% em 2017



---

# PERSPECTIVAS

- Ambiente de consumo com melhora gradual nos indicadores econômicos e aumento dos níveis de confiança do consumidor;
- Execução das frentes relacionadas a Produto e Loja (P&L);
- Esforços concentram-se em resgatar crescimento de SSS e expandir vendas em todos os canais;
- Níveis de estoques mais saudáveis da rede e gestão mais eficiente no desenvolvimento de produtos, favorecem a manutenção da margem bruta;
- Otimização do capital de giro e consequente redução no ciclo de caixa;
- Gestão austera de despesas, sólida geração de caixa e estrutura de capital conservadora.

# RELAÇÕES COM INVESTIDORES

**Fabio Hering** – CEO

**Rafael Bossolani** – CFO e DRI

**Bruno Salem Brasil** – Gerente de RI

**Caroline Luccarini** – Analista de RI

[www.ciahering.com.br/ri](http://www.ciahering.com.br/ri)

(11) 3371 – 4867/4805

[ri@hering.com.br](mailto:ri@hering.com.br)



## Cia.Hering

Aqui, a gente veste a vida!