

Cia.Hering



Release de Resultado

1T19

Blumenau, 25 de abril de 2019. A Cia. Hering (B3: HGTX3), uma das maiores empresas de varejo e design de vestuário do Brasil, divulga os resultados do 1º trimestre de 2019 (1T19). As informações da Companhia, exceto quando indicado, têm como base números consolidados, em milhares de reais, conforme as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). Todas as comparações referem-se ao mesmo período de 2018 (1T18), exceto quando indicado de outra forma.



## DESTAQUES DO TRIMESTRE

- Expansão do "Same Store Sales" em 11,5% na rede Hering Store;
- A receita bruta alcançou R\$ 438 milhões com crescimento de 7,9% vs. 1T18;
- O lucro bruto somou R\$162 milhões com alta de 15,8% vs. 1T18 e expansão de 2,6 p.p. na margem bruta;
- O EBITDA<sup>1</sup> totalizou R\$ 50,2 milhões com alta de 10,8% vs. 1T18 e expansão de 0,2 p.p. da margem EBITDA (antes da adoção do IFRS16);
- O lucro líquido<sup>2</sup> foi de R\$ 47,3 milhões com alta de 37,8% vs.1T18 (antes da adoção do IFRS16);
- Aumento de 2,4 p.p. no ROIC, atingindo o patamar de 23,3%.

<sup>1</sup> EBITDA antes da adoção do IFRS 16 / CPC 06 (R2) - (ver tabela de reconciliação - página 8). O EBITDA com a adoção do IFRS16 foi impactado positivamente em R\$ 6.860 mil, totalizando R\$ 57.034 mil.

<sup>2</sup> Lucro líquido antes da adoção do IFRS 16 / CPC 06 (R2). (ver tabela de reconciliação - página 8). O lucro líquido com a adoção do IFRS16 foi impactado negativamente em R\$ 589 mil, totalizando R\$ 46.685 mil.

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Como uma rede que sonha, acredita e realiza, permanecemos focados e otimistas em relação a execução das diretrizes estratégicas que foram traçadas para o ciclo de crescimento do triênio (2019-2021). Avançamos em nossas iniciativas de ampliar o conhecimento de nossos consumidores, proporcionar uma melhor experiência de compra, aumentar o desejo de nossas marcas, inovar nossa matriz de produtos, além de engajar e fortalecer a rede de negócios tendo como principais viabilizadores a transformação cultural e digital da Companhia.

**O primeiro trimestre de 2019 foi marcado pela entrega de resultados consistentes com crescimento do faturamento da Companhia de 7,9%, expansão das vendas mesmas lojas em 11,5% e ampliação da margem bruta em 2,6 p.p., além do crescimento de 10,8% do EBITDA<sup>1</sup> (antes da adoção do IFRS16).**

Avançamos em nosso **projeto "Omnichannel"**, o qual coloca a Companhia na vanguarda do desenvolvimento deste modelo de negócio. Desde o final do ano passado rompemos com a barreira entre o varejo físico e online com três modalidades "*Pick up*", "*Showrooming*" e "*Ship from/to*" em 100% das lojas próprias. No 1T19 expandimos essa integração para 103 lojas franqueadas, com expectativa de ampliarmos essa conexão para 100% da rede até o final deste ano. Destacamos a modalidade "*Showrooming*" ou prateleira infinita, que representa em algumas lojas 5% do faturamento (venda incremental). A Omnicanalidade garante a melhora na experiência de compra através do "*mobile checkout*" e redução



da ruptura, além de ampliar a eficiência na gestão interna da loja com consultas e controle de estoque em tempo real.

Concluimos no 1T19 a construção da infraestrutura da nossa **plataforma de CRM**. Dessa forma, ao longo desse ano estreitaremos o relacionamento com nosso consumidor de forma personalizada, automatizada e com uso de inteligência artificial.

Continuamos focados no nosso "*core business*", fortalecendo nosso "*lifestyle*" básico para **aumentar o desejo de compra de nossas marcas**, oferecendo produtos e serviços com qualidade diferenciados, destacando o jeans, categoria protagonista associada às

tendências mais recentes de conforto e funcionalidade. No 1T19 seguimos investindo em marketing, construindo uma estratégia para além das mídias tradicionais e trabalhando em ações comerciais aderentes aos atributos do público alvo com uma mensagem coerente e eficiente. Tivemos um importante trimestre para a marca Hering, com diversas ações de “*branding*” focadas em dialogar com o público jovem e construir lembranças da marca. Em fevereiro lançamos em 25 dias a coleção cápsula “É assim que eu vou no Carnaval”, patrocinamos o Camarote Salvador na Bahia e diversos blocos em São Paulo. Com uma essência original, brasileira e democrática lançamos a “*collab*” “O Básico que é Original do Brasil” exclusivo Hering e Guaraná Antártica. No mês de março, firmamos uma parceria com a influenciadora de moda Camila Coutinho. No trimestre a marca Hering apresentou um crescimento no faturamento de 11,6% em comparação ao 1T18.

Revisamos também nosso **modelo de desenvolvimento de produto**, o qual trouxe mais velocidade e assertividade em nossas coleções. Essa revisão garante o sortimento e disponibilidade nos artigos básicos e perenes, mantendo foco nas nossas categorias chave e redução do “*time to market*” dos artigos de moda, permitindo também, o aumento da frequência de lançamentos. Destacamos a eficiência de custo com a nova arquitetura do modelo de “*showroom*”, eventos de planejamento de merchandising e extinção de mostruários e catálogos.

Continuamos focados em **engajar e fortalecer nossa rede de negócios** priorizando o correto abastecimento das lojas, aumentando os itens de reposição automática - que representam atualmente 30% do faturamento da Companhia. Refinamos ainda mais nossa recomendação de compra para franqueados. No 1T19, a adesão foi de aproximadamente 92%, garantindo melhora no giro e no “*sell-through*” ao elevar a qualidade de vendas, consequentemente aumentando a rentabilidade da rede. O resultado dessas iniciativas pode ser visto com a melhora substancial do “*sell-in*” da rede de franquias no 1T19 com crescimento de 14,8% versus o 1T18.

**Nosso canal multimarcas está sendo revitalizado.** As mudanças estão baseadas na ressignificação de papéis da estrutura organizacional, nova jornada “*go to market*” e evolução do modelo de relacionamento comercial. O objetivo da reestruturação é dar os corretos incentivos aos clientes varejistas, fortalecer a visão de “*sell-out*” através de um programa de fidelidade, ampliar as ferramentas de “*trade marketing*” e elevar o nível do serviço. O primeiro pacote de medidas com as iniciativas citadas acima já foi implementado no “*showroom*” de verão realizado em abril.

Adicionalmente, seguimos avançando em nossa estratégia de digitalização dos canais com a nossa **plataforma B2B (Portal Conecta)**. Por meio desse portal estreitamos nossas relações com os onze mil clientes multimarcas e franqueados para além da venda, melhoramos nossa produtividade, ampliando os serviços com personalização das ofertas e recomendação de compra. Atualmente, 100% dos representantes comerciais e aproximadamente 35% da base de clientes multimarcas, já transacionam por meio da plataforma.

Por fim seguimos fortalecendo nossa cultura empreendedora, o encorajamento ao risco, o engajamento de nossa rede e impulsionando nossos resultados, através da busca por um objetivo em comum de colocar nosso consumidor no centro de nossas decisões.

## DESTAQUES CONSOLIDADOS

R\$ MIL	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
<b>Receita Bruta</b>	<b>437.858</b>	<b>405.907</b>	<b>7,9%</b>
Mercado Interno	427.922	395.086	8,3%
Mercado Externo	9.936	10.821	-8,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>373.937</b>	<b>343.803</b>	<b>8,8%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>162.375</b>	<b>140.194</b>	<b>15,8%</b>
Margem Bruta	43,4%	40,8%	2,6 p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>46.685</b>	<b>34.313</b>	<b>36,1%</b>
Margem Líquida	12,5%	10,0%	2,5 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>57.034</b>	<b>45.299</b>	<b>25,9%</b>
Margem EBITDA	15,3%	13,2%	2,1 p.p.
<b>ROIC (a)</b>	<b>23,3%</b>	<b>20,9%</b>	<b>2,4 p.p.</b>
<b>SSS (rede Hering Store + webstore)</b>	<b>11,5%</b>	<b>1,6%</b>	<b>9,9 p.p</b>

Valores da tabela acima incluem os efeitos do IFRS16 (ver tabela de reconciliação - página 8)

(a) Últimos 12 meses.

## DESEMPENHO DE VENDAS

Receita Bruta - R\$ mil	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
<b>Receita Bruta Total</b>	<b>437.858</b>	<b>405.907</b>	<b>7,9%</b>
Mercado Interno	427.922	395.086	8,3%
Mercado Externo	9.936	10.821	-8,2%
<b>Receita Bruta Mercado Interno</b>	<b>427.922</b>	<b>395.086</b>	<b>8,3%</b>
Hering	327.132	293.049	11,6%
Hering Kids	53.690	54.497	-1,5%
PUC	22.468	23.276	-3,5%
Dzarm	18.214	17.358	4,9%
Outras <sup>1</sup>	6.418	6.906	-7,1%

Participação Mercado Interno	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
Multimarcas	184.202	182.591	0,9%
Franquias	154.806	134.900	14,8%
Lojas Próprias	73.557	64.327	14,3%
Webstore	14.483	11.041	31,2%
Outras <sup>1</sup>	874	2.227	-60,8%
<b>Total</b>	<b>427.922</b>	<b>395.086</b>	<b>8,30%</b>
Multimarcas	43,0%	46,2%	-3,2 p.p.
Franquias	36,2%	34,1%	2,1 p.p.
Lojas Próprias	17,2%	16,3%	0,9 p.p.
Webstore	3,4%	2,8%	0,6 p.p.
Outras <sup>1</sup>	0,2%	0,6%	-0,4 p.p.
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>-</b>

<sup>1</sup> considera a venda de Itens de segunda linha e sobras

A receita bruta da Cia. Hering alcançou R\$ 437,9 milhões, 7,9% superior em relação ao 1T18, influenciada pela performance positiva de todos nossos canais.

As vendas das lojas operadas pela Companhia, lojas próprias, totalizaram R\$ 73,6 milhões, alta de 14,4%, favorecida pelo aumento da produtividade por m<sup>2</sup>, advinda do maior número de atendimentos e do crescimento do ticket médio. Destaca-se o aumento do fluxo nas lojas influenciado pelos investimentos em marketing e a melhora da execução no ponto de venda, conforme mencionado na mensagem da administração.

No conceito “sell in” (vendas para franquias e varejo multimarcas), a Companhia comercializou as coleções de outono, início da coleção de inverno, além de algumas coleções cápsulas. O planejamento nas coleções no primeiro trimestre está relacionado à revisão de calendário, o que trouxe melhora na eficiência do desenvolvimento e comercialização de produtos. Além das coleções regulares lançaremos ao longo do ano algumas inserções de cápsulas, melhorando a adequação da Companhia à jornada do consumidor e tendências de consumo.

### **Franquias**

As vendas do canal franquias totalizaram R\$ 154,8 milhões, 14,8% superior ao 1T18, favorecidas pelo desempenho das vendas do showroom de outono ocorrido em novembro e parte do volume faturado da coleção de inverno, a despeito da redução do número de lojas. Ressalta-se a alta adesão à recomendação de sortimento pelas lojas franqueadas (92%), além da expansão da modalidade de reposição automática. A Companhia segue em busca da redução da dispersão de performance da rede, ao estreitar seu relacionamento por meio de workshops regionais e compartilhamento de boas práticas entre franqueados. As evoluções da estrutura de incentivos realizadas pela Companhia desde o 4T18 combinadas ao melhor abastecimento das franquias resultaram na expansão da margem bruta da rede, uma vez que houve melhor qualidade das vendas mesmo em períodos de liquidação.

### **Multimarcas**

As vendas do canal multimarcas apresentaram alta de 0,9% no 1T19, principalmente em razão, da maior ativação de clientes. Além disso, o canal apresentou bom desempenho da marca Hering adulto com destaque para o aumento da participação de itens de moda no período e redução da venda de coleções antigas.

### **Webstores**

No canal e-commerce destaca-se o crescimento de 31,2%, impulsionado pelo aumento de fluxo nas plataformas e fortalecimento dos investimentos de marketing. O aumento de sessões e a diminuição da taxa de quebra também contribuíram para o resultado, uma vez que a conversão via mobile aumentou. Esse canal representou 3,4% do faturamento com crescimento de 0,6 p.p. versus 1T18.

### **Mercado Externo**

O mercado externo apresentou retração de 8,2%, principalmente em função de ajustes nas operações no Uruguai e aumento de competitividade local.

## REDE DE DISTRIBUIÇÃO

A Cia. Hering possui um modelo de distribuição híbrido, que possibilita que seus produtos cheguem ao consumidor final por meio de 740 lojas, 10.665 varejistas multimarcas e 5 *webstores*.

Seguindo nossa estratégia de sanear a rede de lojas, manter altos níveis de performance e uma rede saudável, no 1T19 foram encerradas 22 lojas, das quais 12 Hering Store, 6 PUC e 4 Hering Kids, majoritariamente operadas por franqueados. No período foi inaugurado 1 Espaço Hering.

A Companhia segue avançando no ciclo de reformas iniciado em 2018. O projeto contempla melhorias importantes, com mais espaços para exposição de produtos e maior flexibilidade para ajustes no layout da loja. No total 52 lojas foram remodeladas neste formato e, combinadas às melhores práticas de gestão, apresentam crescimento superior em vendas. Com isso, a Companhia espera remodelar aproximadamente mais 70 lojas até setembro de 2019, entre próprias e franquias.

### Rede Hering Store

As vendas totais no 1T19 da rede Hering Store ("*sell-out*"), apresentaram crescimento de 8,2% em comparação ao 1T18, influenciadas pela retomada no número de atendimentos (+4,4%) e maior produtividade de vendas por m<sup>2</sup> (+15,2%), a despeito da redução da área de vendas (-6,1%).

As vendas base mesmas lojas ("*Same Store Sales*"), as quais consideram as lojas comparáveis abertas há pelo menos 13 meses, cresceram 11,5%, resultado do aumento do número de atendimentos e incremento do ticket médio. A operação das lojas no 1T19, contou com uma melhor qualidade de abastecimento, gestão ativa nos pontos de venda, maior assertividade da coleção e intensificação de campanha de marketing focada em fortalecer os atributos da marca e atrair consumidores às lojas.

## DESEMPENHO ECONÔMICO – FINANCEIRO

R\$ MIL	1T19	Part. (%)	1T18	Part. (%)	VAR. 1T19   1T18
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>437.858</b>	<b>117,1%</b>	<b>405.907</b>	<b>118,1%</b>	<b>7,9%</b>
Deduções de Venda	(63.921)	-17,1%	(62.104)	-18,1%	2,9%
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>373.937</b>	<b>100,0%</b>	<b>343.803</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,8%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(213.001)	-57,0%	(205.027)	-59,6%	3,9%
Ajuste a Valor Presente	5.212	1,4%	3.757	1,1%	38,7%
Subvenção para Investimentos	4.486	1,2%	5.226	1,5%	-14,2%
Depreciação e Amortização	(8.259)	-2,2%	(7.565)	-2,2%	9,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>162.375</b>	<b>43,4%</b>	<b>140.194</b>	<b>40,8%</b>	<b>15,8%</b>
Despesas Operacionais	(126.527)	-33,8%	(109.732)	-31,9%	15,3%
Vendas	(81.693)	-21,8%	(82.042)	-23,9%	-0,4%
Perda pela não recuperabilidade de ativos	(2.949)	-0,8%	(592)	-0,2%	398,1%
G&A e Rem. dos Administradores	(15.361)	-4,1%	(14.154)	-4,1%	8,5%
Depreciação e Amortização	(12.927)	-3,5%	(7.272)	-2,1%	77,8%
Participação nos Resultados	(4.700)	-1,3%	(583)	-0,2%	706,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(8.897)	-2,4%	(5.089)	-1,5%	74,8%
<b>Lucro Operacional Antes das Financeiras</b>	<b>35.848</b>	<b>9,6%</b>	<b>30.462</b>	<b>8,9%</b>	<b>17,7%</b>
Receitas financeiras	16.476	4,4%	15.697	4,6%	5,0%
Despesas financeiras	(9.515)	-2,5%	(7.235)	-2,1%	31,5%
Total resultado financeiro	6.961	1,9%	8.462	2,5%	-17,7%
<b>Lucro Líquido Antes de CSLL e IRPJ</b>	<b>42.809</b>	<b>11,4%</b>	<b>38.924</b>	<b>11,3%</b>	<b>10,0%</b>
Impostos Correntes - CSLL e IRPJ	228	0,1%	441	0,1%	-48,3%
Impostos Diferidos - CSLL e IRPJ	3.648	1,0%	(5.052)	-1,5%	N.D
<b>Lucro Líquido</b>	<b>46.685</b>	<b>12,5%</b>	<b>34.313</b>	<b>10,0%</b>	<b>36,1%</b>
Atribuível aos acionistas controladores	46.685	12,5%	34.313	10,0%	36,1%
Lucro básico por ação - R\$					
Atribuível aos acionistas controladores	0,2887		0,2127		35,7%
<b>EBITDA</b>	<b>57.034</b>	<b>15,3%</b>	<b>45.299</b>	<b>13,2%</b>	<b>25,9%</b>

Valores da tabela acima incluem os efeitos do IFRS16 - (ver tabela de reconciliação - página 8)



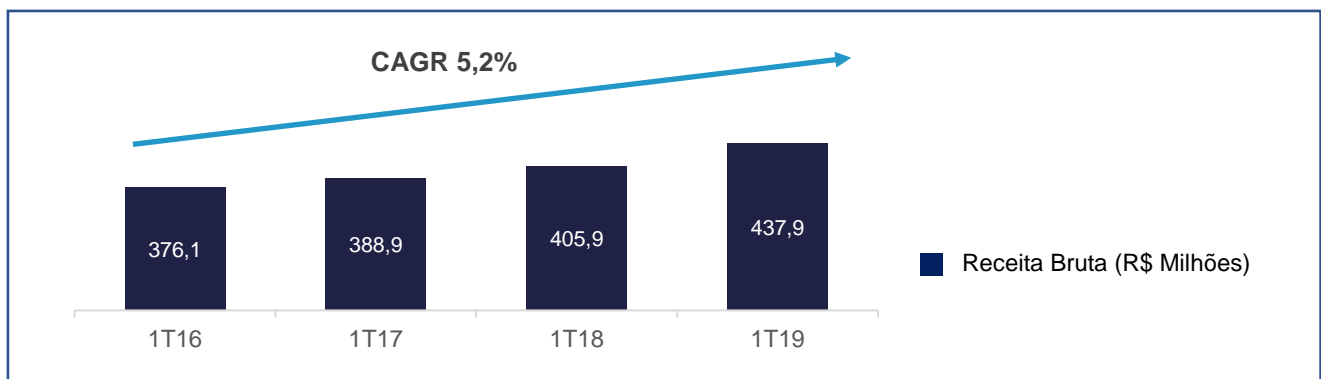
## TABELA RECONCILIAÇÃO COM OS EFEITOS DO IFRS16 NA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ MIL	1T19 Divulgado	Ajustes IFRS16	1T19 Pro-Forma
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>373.937</b>	-	<b>373.937</b>
Custo do Produtos Vendidos	(213.001)	(858)	(213.859)
Depreciação no CPV	(8.259)	782	(7.477)
Despesas com Vendas	(81.693)	(5.655)	(87.348)
Despesas G&A e Rem. dos Administradores	(15.361)	(347)	(15.708)
Depreciação e Amortização	(12.927)	5.364	(7.563)
Resultado Financeiro*	6.961	1.302	8.263
Outras Despesas / Custos e Impostos <small>sem impacto do IFR 16</small>	(2.972)	-	(2.972)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>46.685</b>	<b>588</b>	<b>47.273</b>
<b>EBITDA</b>	<b>57.034</b>	<b>(6.860)</b>	<b>50.174</b>

\* Despesas financeiras no valor de R\$8.526 mil foram impactadas pela adoção do IFRS16 no valor de R\$1.302 mil.

## RECEITA BRUTA

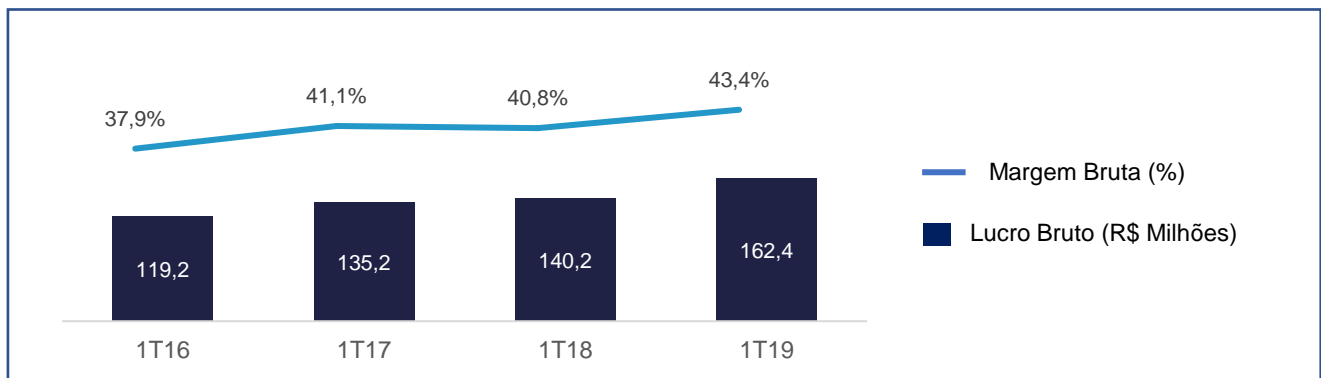
A receita bruta da Companhia atingiu no primeiro trimestre R\$437,9 milhões, crescimento de 7,9% em relação ao 1T18. Os principais fatores que impulsionaram esse crescimento foram destacados na seção desempenho de venda acima.



## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

O lucro bruto da Companhia atingiu R\$ 162,4 milhões no 1T19, crescimento de 15,8% em relação ao 1T18, em consequência da alta de receita, influenciada pelo desempenho das vendas "sell-in" para todos os canais da Companhia, conforme comentado anteriormente.

Destaca-se o crescimento de margem bruta no trimestre, a qual atingiu 43,4% expansão de 2,6 p.p. no 1T19. Dentre os principais fatores que contribuíram para esse crescimento, destacam-se: (i) melhor "mix" de vendas com redução das vendas de saldo; (ii) alavancagem operacional gerada pela diluição e gestão de custo fixo e (iii) maior produtividade de fábrica, entre outros.



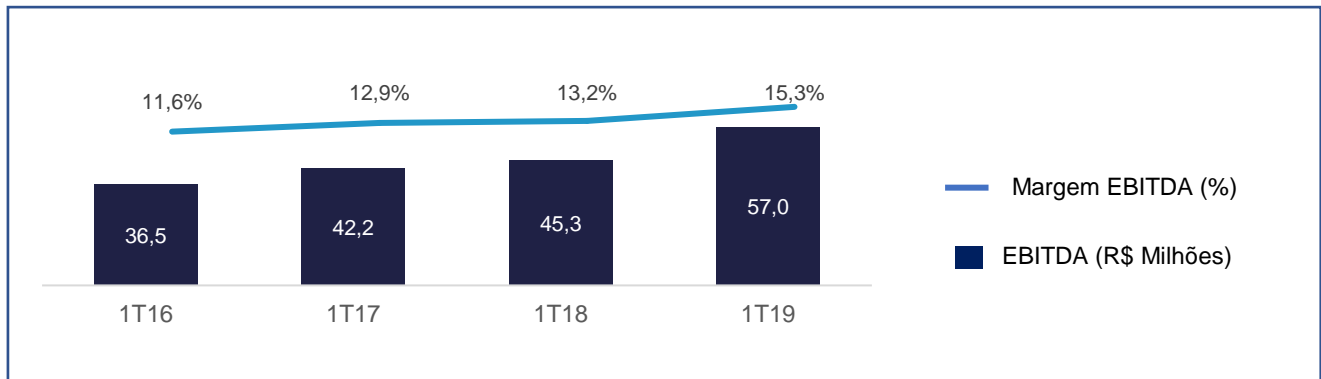
## DESPESAS OPERACIONAIS

A Companhia segue comprometida com uma gestão austera de despesas. No 1T19, as despesas foram impactadas por: (i) ajustes relacionados ao IFRS 16 (ver tabela de reconciliação - página 8) no valor de R\$ 0,6 milhão no 1T19, (ii) provisionamento de R\$ 4,7 milhões referente à participação de resultados no 1T19, (iii) outros ganhos não recorrentes contabilizados no 1T18, como a renegociação de contratos com prestadores de serviços no valor de R\$ 4,5 milhões e reversão de provisionamento de recuperabilidade de ativos (PDD) no valor de R\$ 2,0 milhões.

Excluindo os efeitos citados acima, as despesas operacionais teriam crescido 5,9%, o que geraria uma alavancagem operacional de 0,9 p.p. Esse crescimento é explicado, majoritariamente, pelo alta das despesas de vendas, influenciada pela boa performance das receitas da Companhia que elevaram as despesas variáveis, principalmente relacionadas às premiações.

## EBITDA E MARGEM EBITDA

O lucro antes de juros, depreciação, amortização e impostos ('EBITDA') atingiu R\$ 57,0 milhões, alta de 25,9% no 1T19, enquanto que a margem EBITDA atingiu 15,3%, alta de 2,1 p.p, essencialmente em razão de melhor performance do lucro bruto, conforme citada na seção anterior. Excluindo o impacto do IFRS16 (ver tabela de reconciliação - página 8), o EBITDA totalizaria R\$ 50,1 milhões, expansão de 10,8% e atingimento de 13,4% de margem EBITDA com alta de 0,2 p.p.

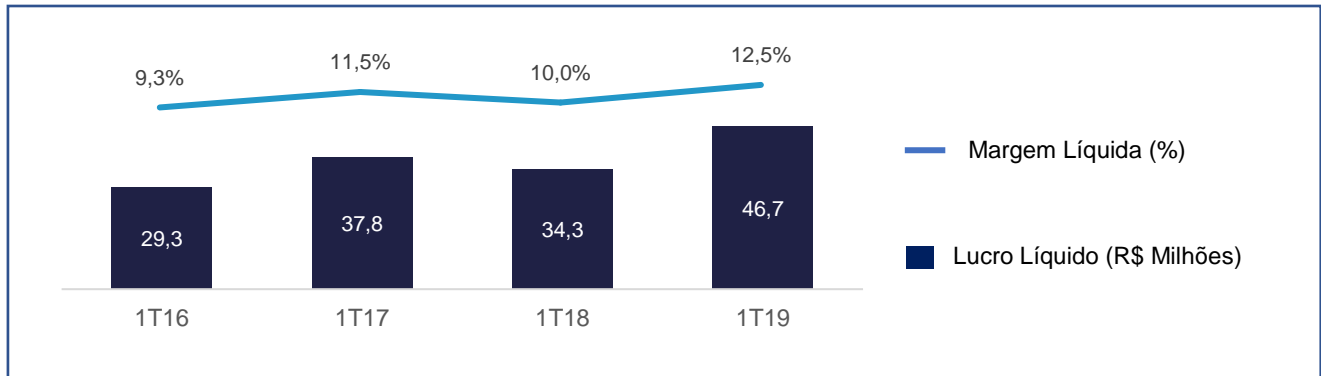


Reconciliação EBITDA - R\$ mil	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
Lucro Líquido	46.685	34.313	36,1%
(+) IR e CSLL	(3.876)	4.611	N.D
(-) Resultado Financeiro	(6.961)	(8.462)	-17,7%
(+) Depreciação e Amortização	21.186	14.837	42,8%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>57.034</b>	<b>45.299</b>	<b>25,9%</b>
Margem EBITDA	15,3%	13,2%	2,1 p.p.

## LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

O lucro líquido no trimestre totalizou R\$ 46,7 milhões, alta de 36,1% quando comparado ao 1T18, impulsionado pelo melhor resultado operacional além da menor alíquota efetiva de imposto de renda em função da deliberação de juros sobre capital próprio.

Excluindo o impacto do IFRS16 (ver tabela de reconciliação - página 8), o lucro totalizaria R\$ 47,3 milhões, alta de 37,8% quando comparado ao 1T18, impactado negativamente por R\$ 1,3 milhão no resultado financeiro.



## INVESTIMENTOS

Seguimos investindo em diferentes frentes e iniciativas que sustentam o novo ciclo de crescimento da empresa. Os investimentos no trimestre totalizaram R\$ 9,3 milhões e foram destinados principalmente a: (i) evoluções no parque industrial e automatização de processos logísticos; (ii) evoluções no portal de vendas B2B e em outros sistemas de TI, e (iii) aquisição de novos pontos e expansão das reformas de lojas.

A alocação dos recursos foi distribuída da seguinte forma:

Investimentos (R\$ Mil)	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
Indústria	3.759	1.247	201,4%
TI	3.210	1.656	93,8%
Lojas	2.059	245	740,4%
Outros	245	-	-
<b>Total</b>	<b>9.274</b>	<b>3.184</b>	<b>191,3%</b>

## GERAÇÃO DE CAIXA

No 1T19, a Cia. Hering gerou R\$ 72,0 milhões de caixa livre, R\$ 20,7 milhões abaixo do 1T18, explicado pelo maior investimento em capital de giro em função de um maior crescimento do negócio. O ciclo de conversão de caixa reduziu em 26 dias em função do alongamento de prazos com fornecedores, além da redução dos níveis dos estoques.

DFC Gerencial Consolidado - R\$ mil	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
<b>EBITDA</b>	<b>57.034</b>	<b>45.299</b>	<b>11.735</b>
Itens Não caixa	5.933	3.222	2.711
Arrendamentos	(6.860)	-	-6.860
AVP Clientes e Fornecedores	5.016	6.326	-1.310
IR&CS Corrente	228	441	-213
<b>Investimento em Capital de Giro</b>	<b>19.957</b>	<b>40.584</b>	<b>-20.627</b>
Contas a receber de clientes	42.297	57.519	-15.222
Redução nos estoques	(37.306)	(17.868)	-19.438
Fornecedores	22.318	22.454	-136
Obrigações tributárias	(10.961)	(10.153)	-808
Financiamento de franqueados – plano de reformas - adiantamento	(664)	2.923	-3.587
Outros	4.273	(14.291)	18.564
<b>CapEx</b>	<b>(9.274)</b>	<b>(3.183)</b>	<b>-6.091</b>
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>72.034</b>	<b>92.689</b>	<b>-20.655</b>

## RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO - ROIC

No 1T19, o retorno sobre capital investido da Cia. Hering foi de 23,3%, alta de 2,4 p.p. em relação ao 1T18, decorrente da melhora do resultado operacional da Companhia e controle do capital investido nos últimos 12 meses.

Resultado Operacional - R\$ mil	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
EBITDA	271.291	263.992	2,8%
(-) Depreciação e Amortização	(67.947)	(61.714)	10,1%
(+) Amortização - Fundo do Comércio <sup>1</sup>	5.083	7.182	-29,2%
(+) Resultado Financeiro - AVP <sup>2</sup>	18.753	30.324	-38,2%
(+) IR&CS - Alíquota efetiva <sup>3</sup>	12.837	(17.008)	-175,5%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>240.018</b>	<b>222.776</b>	<b>7,7%</b>
Ativo Permanente	422.285	420.069	0,5%
Amortização Acum. - Fundo do Comércio <sup>1</sup>	49.729	42.957	15,8%
Capital de Giro	559.719	600.399	-6,8%
<b>Capital Investido Médio*</b>	<b>1.031.732</b>	<b>1.063.425</b>	<b>-3,0%</b>
<b>ROIC</b>	<b>23,3%</b>	<b>20,9%</b>	<b>2,4 p.p.</b>

Notas explicativas às demonstrações financeiras: (1) Nr. 15; (2) Nr. 31; (3) Nr. 32  
(\* Média dos últimos 12 meses)

## REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

Em Reunião do Conselho de Administração em 27.03.2019, foi aprovada a distribuição de juros sobre capital próprio no montante de R\$ 22.993.877,77 milhões (R\$ 0,1423 por ação), com base na posição acionária de 04.04.2019. As ações da companhia passarão a ser negociadas "ex dividendos" a partir de 05.04.2019 e serão pagos em 24.04.2019.

## PROGRAMA DE RECOMPRA

O programa foi aprovado em 28.02.2019 em Reunião do Conselho de Administração e autoriza a aquisição de até 1,5 milhão de ações, correspondendo a 1,20% do total de ações em circulação ("free float"), com vigência até 28.02.2020.

## PERSPECTIVA

A instabilidade política e econômica que o país enfrenta nos deixa cautelosos, porém permanecemos confiantes com relação ao ano de 2019. Seguimos focados na execução das nossas prioridades estratégicas relacionadas ao consumidor, além do contínuo fortalecimento de nossas marcas, produtos e rede de distribuição.

A sustentação de nosso crescimento de vendas e a manutenção de uma operação equilibrada seguem sendo fatores chave para os avanços de nossos resultados. Seguiremos buscando ganhos de produtividade e disciplina de capital para permitir os investimentos necessários no negócio, além de impulsionar nosso desempenho de vendas e fluxo de caixa.

Permanecemos focados em aumentar o desejo de consumo de nossas marcas, fortalecendo nosso "core business" e acelerando os investimentos de marketing, além de fortalecermos nossa cultura empreendedora e varejista. Nossa frente de transformação digital permite avançarmos na digitalização de nossos negócios, fortalecendo ainda mais o relacionamento com nossa rede e o conhecimento do nosso consumidor.

Continuamos comprometidos em investir nos viabilizadores necessários, e seguimos fortalecendo nossos negócios para uma construção sustentável de resultados da Companhia no médio e longo prazo.

## BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO - R\$ MIL	31/03/2019	31/12/2018
<b>Circulante</b>	<b>1.216.778</b>	<b>1.189.322</b>
Caixa e equivalente de caixa	358.634	320.540
Contas a receber de clientes	412.741	459.074
Estoques	357.966	320.142
Impostos a recuperar	77.899	77.134
Outras contas a receber	7.592	10.767
Despesas antecipadas	1.946	1.665
<b>Não Circulante</b>	<b>579.134</b>	<b>514.807</b>
Realizável a longo prazo	99.948	97.783
Aplicações financeiras	4.887	4.830
Títulos e contas a receber	15.593	17.923
Contas a receber de clientes	9.869	8.782
Impostos a recuperar	16.228	16.271
Imposto de renda e contribuição social diferidos	53.371	49.977
Direito de Uso	81.181	-
Imobilizado	301.141	305.695
Intangível	96.864	111.329
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.795.912</b>	<b>1.704.129</b>

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO - R\$ MIL	31/03/2019	31/12/2018
<b>Circulante</b>	<b>383.315</b>	<b>364.873</b>
Fornecedores	230.227	207.909
Salários e encargos sociais	48.343	42.584
Obrigações tributárias e IRPJ e CSLL	9.662	20.155
Outras provisões	32.732	32.262
Dividendos e JSCP a pagar	23.740	40.726
Outras contas a pagar	11.927	17.499
Passivo de Arrendamento	22.790	-
Outros passivos	3.894	3.738
<b>Não Circulante</b>	<b>64.260</b>	<b>19.180</b>
Exigível a longo prazo	64.260	19.180
Provisões para contingências	13.387	14.309
Benefícios a empregados	2.588	2.499
Passivo de Arrendamento	46.095	-
Outros passivos	2.190	2.372
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.348.337</b>	<b>1.320.076</b>
Capital social	369.618	369.618
Reserva de capital	37.209	35.982
Ações em tesouraria	(3.702)	(6.372)
Reserva de lucros	914.874	914.694
Ajuste de avaliação patrimonial	6.591	6.154
Lucros acumulados	23.747	-
<b>Total do passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>1.795.912</b>	<b>1.704.129</b>

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ MIL	1T19	1T18	VAR. 1T19   1T18
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>437.858</b>	<b>405.907</b>	<b>7,9%</b>
Mercado Interno	427.922	395.086	8,3%
Mercado Externo	9.936	10.821	-8,2%
Deduções de Venda	(63.921)	(62.104)	2,9%
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>373.937</b>	<b>343.803</b>	<b>8,8%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(211.562)	(203.609)	3,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>162.375</b>	<b>140.194</b>	<b>15,8%</b>
Despesas Operacionais	(126.527)	(109.732)	15,3%
Vendas	(81.693)	(82.042)	-0,4%
Perda pela não recuperabilidade de ativos	(2.949)	(592)	398,1%
Remuneração dos Administradores	(2.364)	(2.339)	1,1%
Gerais e Administrativas	(12.997)	(11.815)	10,0%
Depreciação e Amortização	(21.186)	(14.837)	42,8%
(-) Apropriada ao Custo	8.259	7.565	9,2%
Participação nos Resultados	(4.700)	(583)	706,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(8.897)	(5.089)	74,8%
<b>Lucro Operacional Antes das Financeiras</b>	<b>35.848</b>	<b>30.462</b>	<b>17,7%</b>
Receitas financeiras	16.476	15.697	5,0%
Despesas financeiras	(9.515)	(7.235)	31,5%
Total resultado financeiro	6.961	8.462	-17,7%
<b>Lucro Líquido Antes de CSLL e IRPJ</b>	<b>42.809</b>	<b>38.924</b>	<b>10,0%</b>
Impostos Correntes - CSLL e IRPJ	228	441	-48,3%
Impostos Diferidos - CSLL e IRPJ	3.648	(5.052)	N.D
<b>Lucro Líquido</b>	<b>46.685</b>	<b>34.313</b>	<b>36,1%</b>
Atribuível aos acionistas controladores	46.685	34.313	36,1%
Lucro básico por ação - R\$			
Atribuível aos acionistas controladores	0,2887	0,2127	35,7%
<b>EBITDA</b>	<b>57.034</b>	<b>45.299</b>	<b>25,9%</b>



## FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	1T19	1T18
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro líquido	46.685	34.313
Imposto de renda e contribuição social diferidos líquidos	(3.648)	5.052
Varição monetária, cambial e juros não realizados	(1.302)	669
Depreciação e amortização	21.186	14.837
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	2.949	592
Baixa de ativos imobilizados, intangíveis e direito de uso	369	150
Plano de opção de compra de ações	1.227	1.657
(Reversão) líquida de cons. de provisão para ajuste a valor de realização estoques	(518)	439
(Reversão) líquida de constituição de provisão para contingências	1.817	321
Benefícios a empregados	89	63
<b>Variações nos ativos e passivos</b>		
Contas a receber de clientes	42.297	57.519
Estoques	(37.306)	(17.868)
Impostos a recuperar	(722)	1.371
Outros ativos	5.224	7.904
Fornecedores	22.318	22.454
Contas a pagar e provisões	(893)	(20.642)
IRPJ e CSLL	(56)	(10)
Obrigações tributárias	(10.905)	(10.143)
Juros pagos por empréstimos	-	(502)
<b>Caixa líquido geradas pelas atividades operacionais</b>	<b>91.415</b>	<b>98.176</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimentos</b>		
Aquisições de ativo imobilizado	(5.725)	(1.785)
Aquisições de ativo intangível	(2.489)	(1.399)
Aquisições de direito de uso	(1.060)	-
<b>Caixa líquido aplicadas nas atividades de investimento</b>	<b>(9.274)</b>	<b>(3.184)</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Aplicações financeiras	(57)	(72)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(39.980)	-
Alienação de ações em tesouraria, pelo exercício de opção de compra	2.850	-
Contraprestação de arrendamento mercantil e juros pago por arrendamento	(6.860)	-
<b>Caixa líquido aplicadas nas atividades de financiamentos</b>	<b>(44.047)</b>	<b>(72)</b>
<b>Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>38.094</b>	<b>94.920</b>
<b>Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>38.094</b>	<b>94.920</b>
<b>No início do exercício</b>	<b>320.540</b>	<b>148.821</b>
<b>No fim do exercício</b>	<b>358.634</b>	<b>243.741</b>

# Cia.Hering

## MERCADO DE CAPITAIS

31/03/2019

HGTX3: R\$ 29,75 por ação

Valor de Mercado: R\$ 4,8 bilhões

## TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

26/04/2019 – 11h00 (Brasília) / 10h00 (NY)

Em Port.com tradução simultânea para o Inglês

Brasil: (+55) 11 3193-1001 ou (+55) 11 2820-4001

EUA: (+1) 646 828-8246 ou (+1) 646 291-8936

Toll-Free: (+1) 800 492-3904 ou (+1) 800 469-5743

Código de acesso: Cia. Hering

## WEBCAST

O áudio da teleconferência será transmitido pela internet, acompanhado da apresentação de slides disponível em: [ri.ciahering.com.br](http://ri.ciahering.com.br)

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Fabio Hering - Presidente

Rafael Bossolani CFO e RI

Mariana Santo - Gerente de RI

Caroline Luccarini - Especialista de RI

## RELAÇÕES COM IMPRENSA

Rosilene Schuldt

[rosilene.schuldt@ciahering.com.br](mailto:rosilene.schuldt@ciahering.com.br)

(47) 3321-3619

Ana Claudia Camara

[anaclaudia.camara@approach.com.br](mailto:anaclaudia.camara@approach.com.br)

(11) 3846-5787 / (11) 96318-2165

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

Tel.: (11) 3371-4867/4805

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



**RELEASE DE RESULTADOS 1T19**