

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS – 3T18

13 de Novembro de 2018



AVISO LEGAL

Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis.

As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia ou de seus conselheiros ou diretores. Estas declarações também incluem informações com relação aos resultados futuros de operações possíveis ou presumidos. Elas não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e suposições, porque se relacionam a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Nossos resultados futuros e valor para os acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou sugeridos nestas declarações. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valor estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

DESTAQUES

- **Nova conquista de *market share*⁽¹⁾:**
 - +0,5p.p. em **Livros**, nossa principal categoria de atuação.
- **Redução de 11,7%** nas **Despesas Operacionais** no 3T18;
- **Melhora de 7 dias** no **Prazo Médio de Recebimento** de clientes;
- **Liberação**, em jul/18, de **recebíveis** em garantia no montante de **R\$ 40 milhões** junto aos bancos;
- **Inauguração de 1 loja** dentro do **novo conceito** definido pela Administração que contam com uma **experiência completa** para o **cliente**:
 - Shopping Estação Cuiabá (Cuiabá/MT).
- **Avanços** importantes para consolidação do posicionamento estratégico **omnichannel**:
 - **Click & Collect**: No 3T18, cerca de 18,4% dos pedidos do site foram realizados por meio desta modalidade.
- **Implementação** do Sistema Integrado de Gestão Empresarial da **SAP**.
- **Execução** de um abrangente **Plano de Ação** focado na **melhoria da rentabilidade** e do **fortalecimento do caixa operacional**:
 - Alteração do Mix de Produtos com redução do portfólio;
 - Encerramento de 19 unidades com baixa perspectiva de geração de valor;
 - Desligamento de colaboradores em todas as unidades de negócio, adequando a estrutura de custos e despesas da Companhia;
 - Revisões e otimizações na malha logística, adequando nosso sistema de abastecimento ao novo Mix de Produtos

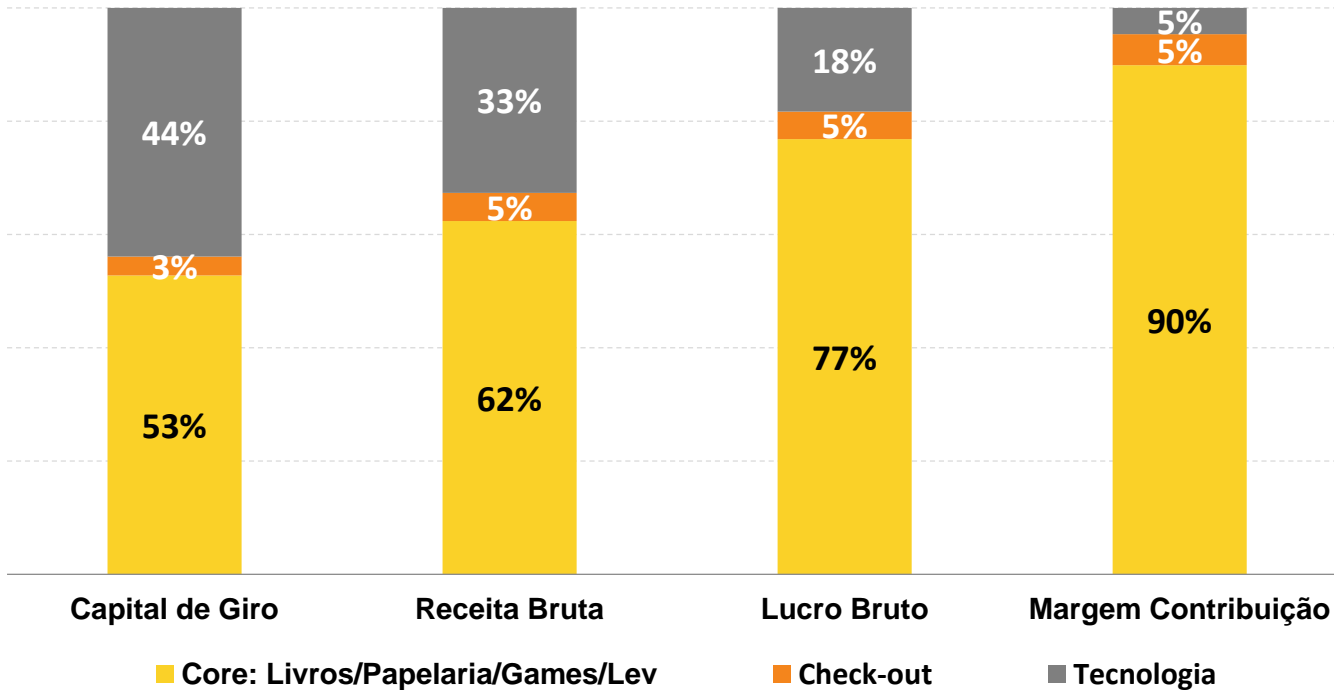
⁽¹⁾ Fonte: GFK – dados 9M18 x 9M17

PLANO DE AÇÃO

- Redução/Eliminação das categorias mais ofensivas à Rentabilidade

Evolução do Mix de Categorias

Últimos Doze Meses



Redução do Portfolio

- Saída das categorias de Tecnologia (Telefonia + Informática)

Fechamento de lojas

- Encerramento de 19 lojas (11 Saraiva e 8 iTowns)

Reestruturação Corporativa

- Implementação do Orçamento Base Zero

Redução dos Gastos

- Renegociação / revisão dos principais contratos

PLANO DE TRANSFORMAÇÃO SARAIVA

Customer Centricity

- ✓ Saraiva Plus
- ✓ Operação de Cafés

Eficiência Operacional

- ✓ Gestão logística e sistema de abastecimento
- ✓ Inauguração/Encerramento de Lojas

Transformação Digital

- ✓ Marketplace próprio

Omnichannel

- ✓ Saraiva Entrega
- ✓ Pick-up in store Mercado Livre

Fortalecimento e Aumento da Eficiência do Caixa Operacional

RESULTADO 3T18

Crescimento de *market share*⁽¹⁾ na principal categoria de atuação (Livros):

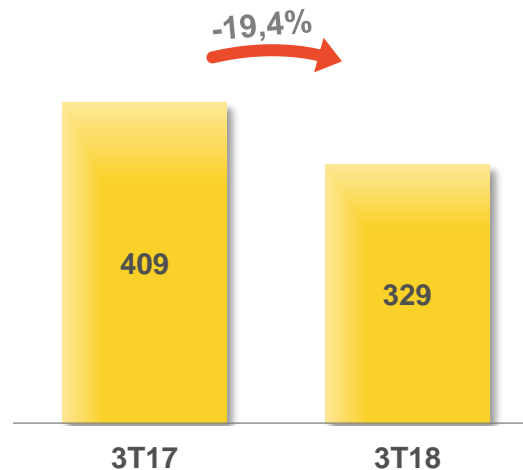
- +0,5 p.p. de *Share* em Livros.

Abastecimento reduzido da categoria Tecnologia.

(1) Fonte: Dados acumulados do 9M18 vs 9M17 do mercado expandido da consultoria GFK.

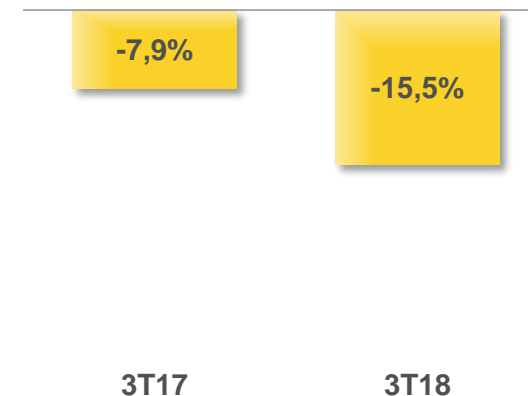
Receita Bruta Varejo

R\$ MILHÕES



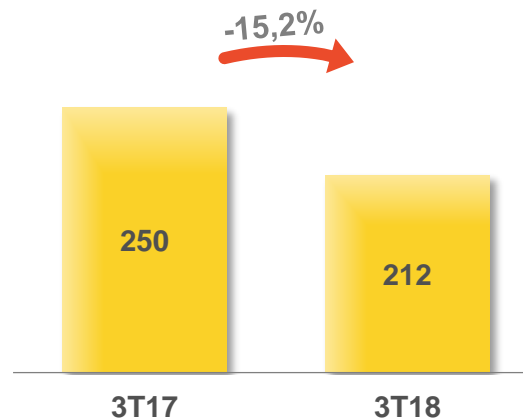
Crescimento SSS

Em %



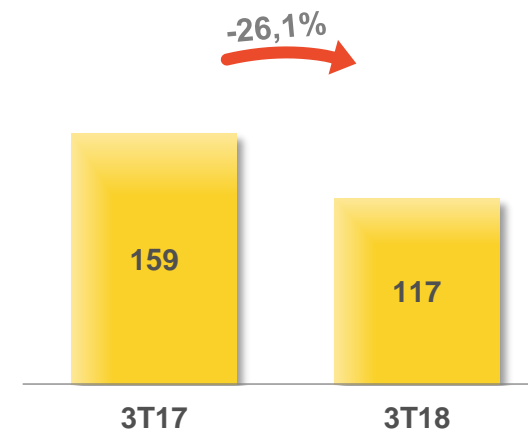
Receita Bruta Lojas Físicas

R\$ MILHÕES



Receita Bruta E-commerce

R\$ MILHÕES

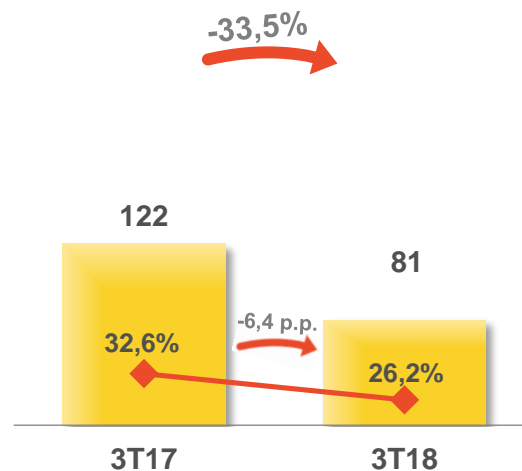


RESULTADO 3T18

- **Margem Bruta** impactada pelo cenário **competitivo** mais acirrado no **varejo online**;
- Novo **sistema de precificação dinâmica** para melhor **gestão** da **margem bruta** do **E-commerce**;
- **Foco** na Categoria de **Livros** que possui **Margem Bruta superior**;
- **Descontinuação** da Categoria de **Tecnologia**.

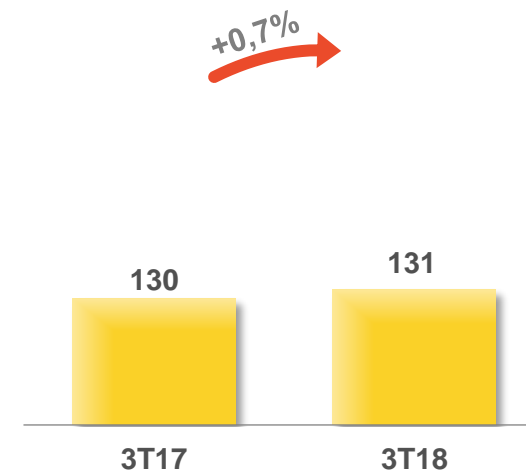
Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ MILHÕES / %



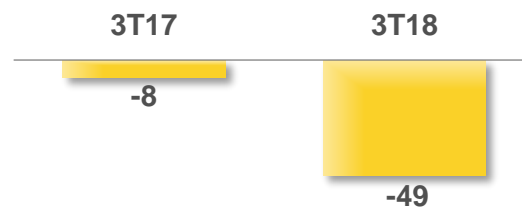
Despesas Operacionais¹

R\$ MILHÕES / %



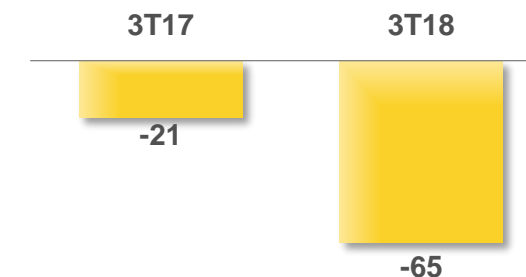
EBITDA¹

R\$ MILHÕES



Lucro Líquido e Margem Líquida¹

R\$ MILHÕES / %



Nota: 1. Despesas não recorrentes e extraordinárias de reestruturação para aumento de produtividade no 3T17

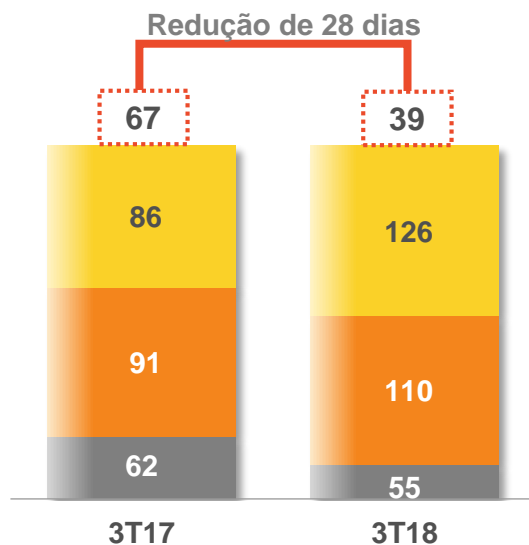
RESULTADO 3T18

- **Ganho de 28 dias** no ciclo operacional;
- **Melhora de 7 dias** no **Prazo Médio de Recebimento** de clientes.

- **Liberação de recebíveis em garantia** no montante de **R\$ 40 milhões**.
- **Redução do volume de investimento** nos próximos períodos.

Ciclo Operacional

Em Dias



▣ Ciclo Operacional do Varejo

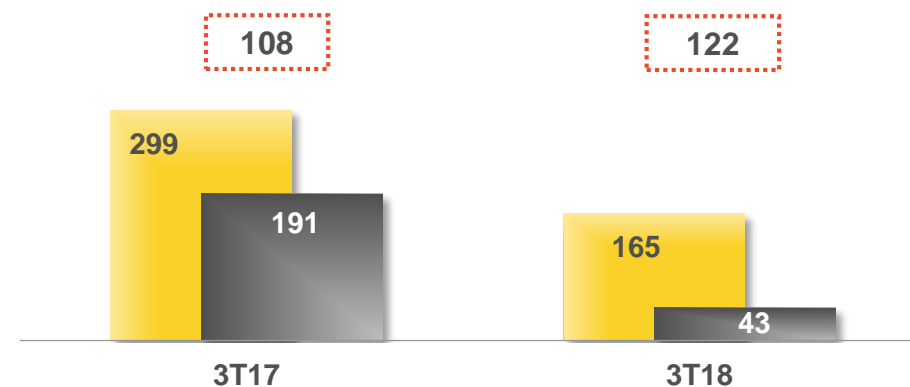
▣ Prazo Médio de Pagamento

▣ Prazo Médio de Estoque

▣ Prazo Médio de Recebimento

Dívida Líquida Consolidada

R\$ MILHÕES



▣ Dívida Líquida

▣ Recebíveis

▣ Dívida Líquida (Caixa) após recebíveis



 **Saraiva**