

## SENHORES ACIONISTAS,

Saraiva Livreiros S.A. – em Recuperação Judicial (“Companhia”) (B3: SLED3 e SLED4), controladora de Saraiva e Siciliano S.A. – em Recuperação Judicial (“Varejo”), uma das maiores redes varejistas de conteúdo com foco em educação e cultura, anuncia seus resultados financeiros para o primeiro trimestre de 2019 (1T19).

As informações contábeis contidas neste documento referem-se ao primeiro trimestre de 2019 comparadas ao mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado de outra forma.

As informações contábeis Individuais e Consolidadas foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relatório Financeiro (“*International Financial Reporting Standards – IFRS*”) e práticas contábeis adotadas no Brasil.

Toda e qualquer informação não contábil ou derivada de números não contábeis não foram revisadas pelos auditores independentes.

## Processo de Recuperação Judicial

A Companhia ajuizou, em nov/18, pedido de recuperação judicial junto à 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do Foro Central da Comarca de São Paulo, Estado de São Paulo, com o objetivo de reorganizar as obrigações junto aos seus credores. Optamos por esse movimento devido à necessidade de buscar proteção para a repactuação do passivo da Saraiva, e, deste modo, garantir a perenidade da operação.

A crise econômica iniciada em 2015 foi um dos mais desafiadores períodos da história recente do país no campo econômico com repercussão significativa nas operações da Companhia e responde, em boa parte, pelo pedido de recuperação judicial.

A Companhia adotou, nos últimos anos, várias iniciativas para reverter os efeitos negativos causados pela crise econômica: no final de 2015, concluiu a venda do seu segmento editorial e, com a persistência do cenário de crise econômica nos anos seguintes, implementou um robusto projeto de transformação conquistando, no início de 2018, crescimento das vendas brutas e *Market Share* nas categorias de Livros, Games, Telefonia e no segmento de Volta as Aulas. Outras medidas emergenciais foram realizadas no início de nov/18, na construção de um plano de reestruturação visando tornar a operação enxuta, dinâmica e voltada para a obtenção de rentabilidade operacional e fortalecimento do caixa.

No entanto, os impactos causados pela crise econômica, associados aos efeitos dos acontecimentos no tempo, tais como o aumento do preço médio dos livros abaixo do esperado, o encolhimento de alguns segmentos de produtos que tinham representatividade relevante no faturamento, as dificuldades enfrentadas para a realização de créditos tributários, a dificuldade de contratação de novas linhas de crédito, entre outros eventos relevantes para a operação, como a relevante queda de faturamento gerado por problemas na implementação do novo sistema interno de gestão, comprometeram a obtenção dos resultados almejados, o que abalou a perspectiva da Companhia de honrar com as suas obrigações de curto prazo.

Em decorrência do agravamento dessa situação, julgamos que a apresentação do pedido de recuperação judicial era a medida mais adequada no contexto da crise no mercado editorial, reflexo do cenário econômico do país. O objetivo da operação é proteger o caixa, fazendo com que a Companhia retome sua estabilidade e, posteriormente, seu crescimento econômico, bem como garantir e preservar a continuidade de sua operação.

Com o deferimento do pedido de recuperação judicial a Companhia intensificou as negociações com seus principais credores tendo como objetivo estabelecer condições comerciais e modelos de pagamento que pudessem viabilizar os interesses comuns, visando, principalmente, o êxito na aprovação do plano de recuperação judicial, além de implementar diversas ações para garantir a sustentação dos negócios durante e após o período que antecede a aprovação do plano.

Neste quesito, pode-se destacar:

- **Abastecimento de produtos:** Ao longo dos últimos meses a Companhia celebrou aditivo contratual com fornecedores garantindo a retomada do abastecimento de produtos, inclusive em consignação. Com esta ação, a Companhia possui contratos ativos com fornecedores que representaram grande parte da venda de livros estimada,

e que devem garantir o abastecimento e o sortimento nos próximos meses. O resultado da medida foi positivo e não se observou redução nos patamares de abastecimento esperados.

- **Liberação de recebíveis:** A Companhia concluiu, em mar/19, a negociação com o Banco Itaú para a liberação de R\$ 31,0 milhões em recebíveis de cartão de crédito que garantiam os pagamentos de operações financeiras, viabilizando o acesso a boa parte do faturamento. Estão em curso negociações com o Banco do Brasil e a expectativa da Companhia é que se encontrarão alternativas que beneficiarão o caixa da Saraiva.
- **Redução de despesas operacionais:** O plano de reestruturação, iniciado em nov/18, já apresentou reflexos importantes nos três primeiros meses de 2019, onde observamos uma redução superior a 36% nas despesas em relação ao mesmo período de 2018, demonstrando o potencial sucesso no processo de recuperação.
- **Imagem consolidada e liderança de mercado:** Mesmo com os impactos sentidos pelas sucessivas crises, a Companhia mantém sua imagem fortalecida e a liderança em alguns segmentos do mercado livreiro, evidenciada pelo sucesso nas negociações com fornecedores da categoria de livros, que prezam pelo sucesso da Saraiva no processo de recuperação judicial.

O resultado das ações acima, somado à reestruturação da operação abrangendo a readequação de seu *mix* de produtos, e ajustes no número de lojas, comprovam a viabilidade operacional da Companhia. A Saraiva tem a expectativa que a realização da Assembleia Geral de Credores visando a aprovação do Plano de Recuperação Judicial seja em jun/19, e continuará informando a todos os seus *stakeholders* sobre o andamento do processo.

# Mensagem da Administração

---

Diante da crise econômica que vem afetando o mercado de livros há quatro anos, aliada a um quadro de acumulação de créditos tributários e um sistema financeiro fechado, entendemos que os **esforços e buscas por alternativas** realizados nos últimos períodos não foram suficientes para reverter o cenário. Dessa maneira, estão em curso **mudanças bruscas em toda a estrutura** da Saraiva visando a adequação do patamar operacional e financeiro à projeção apresentada no laudo do plano de recuperação judicial para garantir a perenidade da Companhia.

As mudanças focadas nas frentes **Omnichannel** para potencializar os resultados de Lojas e *e-commerce*, na **Gestão de Categorias** visando redução na Geração de Créditos Tributários e aumento da geração de Caixa com foco em Livros, e na **Reestruturação Organizacional** que contribui para a melhoria de produtividade, aliadas à **força da marca Saraiva**, contribuem para o futuro da Companhia.

## Readequação do *mix* de produtos

**Descontinuamos as categorias que possuíam menor rentabilidade e maior demanda de capital de giro**, como Tecnologia, incluindo os itens de Informática (excluindo acessórios de menor porte), Telefonia (excluindo acessórios de menor porte), Assistência Técnica e Aventura e Lazer. As categorias de Tecnologia consumiam 44% do Capital de Giro da Companhia, mas contribuíam apenas com 18% do Lucro Bruto e 5% da Margem de Contribuição, prejudicando nossa rentabilidade. Estimamos que, com essa readequação, iremos reduzir em R\$ 50 milhões a geração de créditos tributários em 2019. Esta revisão de categorias nos possibilitou, ainda, uma redução adicional do quadro de funcionários da Companhia, além do encerramento de 2 Centros de Distribuição.

Com a mudança, **direcionamos todos os nossos esforços** ao mercado editorial e às parcerias com os fornecedores, focando nosso negócio no mercado de **livros**. Complementarmente ao universo da leitura, **continuaremos a ofertar diretamente produtos de Papelaria, Games, Filmes e Música**, além das categorias de **Check-out** como **Brinquedos, Revistas e Bomboniere**. Com essas categorias de conteúdo (Livraria, Lev, Games, Papelaria, Filmes, Música e *Check-out*), que representavam, historicamente, mais de 60,0% do faturamento da Saraiva, teremos maior rentabilidade, maximizando nosso resultado. No **primeiro trimestre de 2019**, já verificamos um **aumento em nossa margem de livros**, indicando a assertividade em nossa nova estratégia.

## Redução de Despesas Operacionais

Como reflexo da alteração do *mix* de produtos e da situação financeira delicada da Companhia, tomamos decisões voltadas à eficiência da operação incluindo o desligamento de colaboradores em todas as unidades de negócio, renegociação e revisão de nossos principais contratos com fornecedores de serviços, redução de escopo com priorização de alternativas com maior custo/benefício, e revisões e otimizações na malha logística, adequando nosso sistema de abastecimento ao novo *mix* de produtos. Em nossa Sede Social estamos reduzindo o número de andares, gerando ganhos para a Companhia ainda em 2019.

No primeiro trimestre de 2019 nosso plano de ação já começou a apresentar resultados, onde observamos um **decréscimo de mais de 36% em nossas despesas** em relação à 2018, solidificando as bases para recuperação da Companhia.

## Reestruturação do Parque de Lojas

**Priorizando unidades de maior rentabilidade com EBITDA maior que 5,0%**, continuamos reestruturando nosso parque de lojas, encerrando lojas com baixa perspectiva de geração de valor e que não se adequam ao novo *mix* de

produtos da Companhia. No início de 2019, nossas unidades desempenharam em linha com o estimado, com ganhos adicionais de rentabilidade mesmo com a redução na receita.

No período, evoluímos na **negociação com Shoppings**, onde, por meio de parcerias, podemos **otimizar o espaço** das unidades. Além disso, ainda estamos estruturando **novas linhas de receitas** para as lojas físicas, como parcerias com empresas de fora de nosso mercado, aluguel de espaços de eventos, e venda de ingressos de eventos proprietários. Por meio de ações como essas, podemos **aumentar a rentabilidade sem** a necessidade de grandes **investimentos**.

Em linha com o que vem sendo debatido com diversos *stakeholders* estamos, ainda, definindo um novo modelo padronizado de atendimento da Saraiva, com **foco na experiência do cliente e na conversão em vendas**. Esse processo, que envolve diretamente a jornada do cliente em nossas unidades, engloba aspectos que vão desde novos modelos de remuneração até Curadoria, onde nossos colaboradores terão treinamentos em conteúdo de literatura e de produtos.

## Migração da Plataforma de e-commerce

Estamos reavaliando nossas projeções de vendas do e-commerce para os próximos períodos, já que observamos uma resistência na retomada das vendas *online* devido, principalmente, ao acirramento da competitividade na categoria de livraria com a entrada de novos players via *marketplace*. Além disso, as vendas em nossa plataforma, uma das mais relevantes no país que cobre todo o território nacional, foram impactadas negativamente por instabilidades em nosso e-commerce, e alcançaram um desempenho abaixo de nossas expectativas.

Visando mitigar as inconsistências do e-commerce, iniciamos, em abr/19, a **implementação de uma nova plataforma**, com sistema mais leve, ágil e estável do que o utilizado atualmente, que contribuirá para melhora na performance e aumento da taxa de conversão do site, além de possibilitar uma redução de 32% do orçamento anual de despesas.

Essa nova plataforma otimiza, ainda, o processo de inclusão de parceiros em nosso *marketplace* próprio, onde continuaremos **ofertando as categorias de produtos de Tecnologia**, que incluem itens como **Telefonia e Informática**. Nosso *marketplace* próprio, onde as **lojas parceiras vendem e tem oportunidade de expor seus produtos para os visitantes de nosso site**, opera por meio de metodologia ágil, e faz parte da estratégia da Saraiva para proporcionar uma experiência completa aos nossos clientes com uma maior variedade e diversidade de produtos e serviços, que conversam e complementam o nosso DNA. O canal trará ainda mais benefícios à Companhia e aos seus clientes, contribuindo para o aumento de receitas operacionais e para a melhora do capital de giro da Saraiva.

Continuamos, ainda, investindo em novas ferramentas, em especial um novo modelo de precificação, visando contribuir para o aumento de vendas e melhor gestão da margem bruta, principalmente na categoria de livros.

## Abastecimento de Produtos

Após o ajuizamento da Recuperação Judicial a Companhia, com apoio e parceria de nossos fornecedores, iniciou um processo extensivo para a normalização do abastecimento de produtos de todas as categorias, com foco maior em Livraria, nossa principal linha de atuação. Por meio de acordos que tiveram a adesão de grande parte dos fornecedores estamos **gradualmente normalizando nosso abastecimento**, ainda que com adequações na volumetria, em lojas físicas e e-commerce, viabilizando o retorno necessário de nossa operação. Por meio desses acordos e renegociações estamos caminhando para um **novo círculo virtuoso**, onde quanto mais estabilizado o abastecimento, maior será o retorno para a Companhia e para seus fornecedores. Para auxiliar na normalização, estamos implementando **novos processos** nas áreas de **Sortimento, Abastecimento**, e em nosso **Centro de Distribuição**.

## Apoio da Consultoria Galeazzi

Contratada no início de 2018, com o objetivo de gerar **ganhos contínuos de eficiência operacional**, e assegurando que a estrutura possa suportar o **funcionamento operacional ótimo com diluição efetiva de custos**. Responsável pela elaboração do Orçamento Base Zero, a consultoria vem auxiliando a Companhia não apenas no processo de Recuperação Judicial, mas também na geração de resultados e construção de bases sólidas de desempenho.

Cabe destacar que, mesmo com as mudanças citadas, **continuaremos com o objetivo oferecer a melhor experiência aos nossos clientes**. Continuamos evoluindo nossas plataformas, uma das mais sofisticadas do mercado, sempre buscando as melhores avaliações de clientes:

- **Expansão das parcerias no âmbito do *marketplace*** para **venda de produtos em sites de parceiros estratégicos**, como Mercado Livre, B2W, entre outros.
- **Ações *Online to Store* por meio de iniciativas de curadoria** implementadas em todas as lojas e feiras, com curadorias próprias em cada uma das unidades, de acordo com a disponibilidade de estoque, e com substituição barata e rápida, e implementadas, também, em nosso *e-commerce* onde, por exemplo, temos curadoria de influenciadores (*booktubers*, autores etc.) indicando 10 títulos escolhidos e explicando suas escolhas em vídeo.

Existe um desafio grande de mercado, mas **confiamos plenamente no crescimento e na recuperação do mercado de livros no Brasil**. Considerando que já vemos uma recuperação em outros setores relevantes do varejo nacional, além de recentes divulgações com melhora de importantes indicadores econômicos, estamos diante de um cenário que favorece a perspectiva de retomada para nossos principais setores de atuação.

Fizemos os ajustes necessários para reverter o cenário negativo e garantir a perenidade da Companhia. Por meio de nossas principais iniciativas de **readequação do *mix* de produtos, redução de despesas, apoio de consultorias especializadas e a força da marca Saraiva** temos a convicção que iremos superar os desafios atuais.

## DESTAQUES

---

- Aumento de 0,9 p.p. na margem bruta de livraria no 1T19.
- Redução de 36,4% nas Despesas Operacionais Recorrentes do 1T19.
- Melhora de 3 dias no Prazo Médio de Recebimento de clientes.
- Avanços importantes para consolidação do posicionamento estratégico *omnichannel*:
  - Serviço *Click & Collect*, em que o cliente compra no *e-commerce* para retirar em uma de nossas lojas. Cerca de 19,9% dos pedidos do site são realizados nesta modalidade e, dos clientes que optam pelo serviço, 20% realizam uma compra adicional no momento da retirada do produto na loja física;
  - Parceria com o Mercado Livre para utilização da funcionalidade *Click & Collect*, serviço de retirada de produtos em lojas físicas. Além disso, cerca de 70% das compras de produtos da Saraiva expostos no Mercado Livre foram feitas por consumidores que não eram clientes.
- Programa de fidelidade Saraiva Plus, encerrando o 1T19 com 17 milhões de clientes cadastrados e cerca de 75% de nosso faturamento identificado. Atualmente 87% dos clientes ativos (com compras nos últimos 12 meses) são participantes do programa.
- Em dez/18, a Companhia ficou impedida de efetuar o pagamento da parcela de Principal e Juros referentes ao financiamento junto ao BNDES, que executou a garantia da operação no montante de R\$ 40,6 milhões junto ao Banco Itaú. Em mar/19, conclusão da renegociação desse montante possibilitando a liberação de R\$ 31 milhões de recebíveis em garantia.
- Encerramento, até mar/19, de 3 unidades com baixa perspectiva de geração de valor.

# PRINCIPAIS INDICADORES

Tabela 1. (R\$ mil, exceto quando indicado)

Consolidado	1T19	1T18	A/A	4T18	T/T
Receita Bruta <sup>1</sup>	212.662	608.414	-65,0%	220.870	-3,7%
Lojas	131.854	354.138	-62,8%	156.968	-16,0%
E-commerce	80.808	254.276	-68,2%	63.902	26,5%
Receita Líquida <sup>1</sup>	204.762	570.371	-64,1%	200.098	2,3%
Lojas	127.308	335.637	-62,1%	143.004	-11,0%
E-commerce	77.454	234.734	-67,0%	57.094	35,7%
Lucro Bruto	49.274	179.677	-72,6%	43.316	13,8%
Margem Bruta (%)	24,1%	31,5%	-7,4 p.p.	21,6%	2,4 p.p.
Despesas Operacionais <sup>2</sup>	(96.370)	(155.087)	-37,9%	(156.976)	-38,6%
Despesas Operacionais Recorrentes <sup>2 3</sup>	(96.370)	(151.522)	-36,4%	(123.500)	-22,0%
EBITDA	(47.096)	24.590	-	(113.660)	-58,6%
Margem EBITDA (%)	-23,0%	4,3%	-27,3 p.p.	-56,8%	33,8 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>3</sup>	(47.096)	28.156	-	(80.184)	-41,3%
Margem EBITDA Ajustada (%) <sup>3</sup>	-23,0%	4,9%	-27,9 p.p.	-40,1%	17,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado antes das Op. Descontinuadas <sup>3</sup>	(63.266)	3.763	-	(176.276)	-64,1%
Margem Líquida Ajustada antes das Op. Descontinuadas (%) <sup>3</sup>	-30,9%	0,7%	-31,6 p.p.	-88,1%	57,2 p.p.
Res. Líq. das Op. Descontinuadas (Líqu. impostos)	(576)	(90)	>500%	(421)	36,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado <sup>3</sup>	(63.842)	3.673	-	(176.697)	-63,9%
Margem Líquida Ajustada (%) <sup>3</sup>	-31,2%	0,6%	-31,8 p.p.	-88,3%	57,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(63.842)	1.320	-	(198.791)	-67,9%
Margem Líquida (%)	-31,2%	0,2%	-31,4 p.p.	-99,3%	68,2 p.p.
Crescimento Lojas (SSS - %)	-60,3%	4,3%	-64,6 p.p.	-45,1%	-15,2 p.p.
Crescimento E-commerce	-68,2%	32,5%	-100,7 p.p.	-69,5%	1,3 p.p.
Quantidade de Lojas - Final do período	79	102	-22,5%	82	-3,7%
Área de Vendas - Final do período (m <sup>2</sup> )	51.935	59.376	-12,5%	53.198	-2,4%

Nota: 1. Considera a receita proveniente do Saraiva Entrega no canal Lojas Físicas.

Nota: 2. Inclui as despesas incorridas nas contas de Depreciação e Juros (CPC 06 (R2) - IFRS 16).

Nota: 3. Exclui o impacto de despesas não recorrentes e extraordinárias de reestruturação para aumento de produtividade: R\$ 3,6 milhões no 1T18.

## RESULTADOS

---

**RECEITA** – No 1T19 a receita bruta alcançou R\$ 212,7 milhões, queda de 65,0% quando comparada o valor de R\$ 608,4 milhões no 1T18. A receita líquida seguiu a mesma tendência no trimestre, apresentando redução de 64,1%. Cabe destacar que uma parcela da redução nas vendas ainda é resultado do início do processo de reestruturação da Companhia, que inclui a descontinuação da categoria de Tecnologia, do abastecimento que ainda está sendo normalizado, da redução do número de lojas físicas, e da relevante queda de faturamento gerado por problemas de instabilidade em nosso canal *online*.

**RECEITA LOJAS FÍSICAS** – A receita bruta de lojas físicas, no primeiro trimestre de 2019, atingiu R\$ 131,9 milhões, o que representa queda de 62,8% quando comparadas ao mesmo período do ano anterior. Em termos de lojas comparáveis apresentamos um declínio de 60,3% no mesmo período. A receita líquida, seguindo a mesma linha, apresentou redução de 62,1%.

**RECEITA E-COMMERCE** – No 1T19 as vendas brutas do site Saraiva.com apresentaram declínio de 68,2% em relação ao ano anterior, enquanto as vendas líquidas somaram R\$ 77,5 milhões. As vendas em nosso canal de *e-commerce*, uma das mais relevantes no país que cobre todo o território nacional, foram fortemente impactadas negativamente por instabilidades em nosso *e-commerce*, que estão sendo solucionadas e serão eliminadas com a nova plataforma de *e-commerce* já em fase de implementação, que possui um sistema mais leve, ágil e estável do que o utilizado atualmente. Além de estarmos reavaliando nossas projeções para os próximos períodos, já que observamos uma resistência na retomada das vendas *online* devido, principalmente, ao acirramento da competitividade na categoria de livreria com a entrada de novos players via *marketplace*.

**RESULTADO BRUTO** – O lucro bruto apresentou redução de 72,6% no primeiro trimestre de 2019, atingindo R\$ 49,3 milhões, com declínio de 7,4 p.p. na margem bruta, que passou de 31,5% no 1T18 para 24,1% no 1T19. Durante o primeiro trimestre adotamos a estratégia de descontinuar produtos que possuíam margens menores e, ao final do período, realizamos provisões de baixa desses estoques, o que impactou fortemente o resultado bruto.

Continuamos investindo em novas ferramentas, em especial um novo sistema de precificação dinâmica para o *e-commerce*, visando contribuir para o aumento de vendas e melhor gestão da margem bruta. Além disso, continuaremos focando em nosso negócio de livros, que possuem margens superiores às outras categorias que estão sendo descontinuadas. Nessa categoria, evidenciando o novo foco da Companhia, a margem bruta aumentou em 0,9 p.p. no primeiro trimestre de 2019 em relação ao mesmo período do ano anterior.

**DESPESAS OPERACIONAIS** – A linha de despesas operacionais recorrentes totalizou R\$ 96,4 milhões no 1T19, apresentando forte redução de 36,4% no trimestre, como reflexo das iniciativas realizadas. Em termos não recorrentes, teríamos uma redução de 37,9% no período. Cabe destacar que continuamos focados na racionalização de gastos para a melhora dos resultados, e já estamos colhendo os frutos das medidas tomadas recentemente. Continuamos fazendo ajustes recorrentemente em nossa estrutura visando sempre melhorias de desempenho e produtividade, o que solidifica as bases para recuperação da Companhia.

**EBITDA** – O EBITDA Ajustado, fortemente impactado pela descontinuação da categoria de Tecnologia, além dos outros fatores citados, totalizou R\$ 47,1 milhões negativos no 1T19. Com as provisões e ajustes realizados, nos próximos períodos termos menores impactos nos resultados, contribuindo positivamente para a retomada dos resultados da Companhia.

**Tabela 2. EBITDA (R\$ mil, exceto quando indicado)**

<b>Consolidado</b>	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>A/A</b>	<b>4T18</b>	<b>T/T</b>
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>(63.842)</b>	<b>1.320</b>	-	<b>(198.791)</b>	<b>-67,9%</b>
(+) Resultado financeiro <sup>1</sup>	5.794	12.439	-53,4%	8.018	-27,7%
(+) IR / CSLL	-	1.620	-	65.750	-
(+) Depreciação e Amortização <sup>1</sup>	10.376	9.121	13,8%	10.958	-5,3%
(+) Resultado Líq. Op. Descontinuadas/Outros	576	90	>500%	405	42,2%
<b>EBITDA</b>	<b>(47.096)</b>	<b>24.590</b>	-	<b>(113.660)</b>	<b>-58,6%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-23,0%	4,3%	-	-56,8%	33,8 p.p.
(+) Despesas Não-Recorrentes <sup>2</sup>	-	3.565	-	33.476	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>(47.096)</b>	<b>28.156</b>	-	<b>(80.184)</b>	<b>-41,3%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	-23,0%	4,9%	-	-40,1%	17,1 p.p.

Nota: 1. Exclui as despesas incorridas nas contas de Depreciação e Juros (CPC 06 (R2) - IFRS 16).

Nota: 2. Exclui o impacto de despesas não recorrentes e extraordinárias de reestruturação para aumento de produtividade: R\$ 3,6 milhões no 1T18.

**CAPITAL DE GIRO\*** – O prazo médio de recebimento passou de 57 dias no 1T19 para 54 dias no 1T18. O prazo médio de cobertura de estoques aumentou 1 dia, passando de 106 dias no 1T18 para 107 dias no 1T19, enquanto o prazo de pagamento a fornecedores, impactado positivamente pelo início do processo de Recuperação Judicial, alcançou 293 dias no 1T19, quando comparado com 92 dias no 1T18.

\* para o cálculo dos dias do ciclo operacional utilizamos a média dos últimos 12 meses

**RECEITA (DESPESA) FINANCEIRA LÍQUIDA** – O resultado financeiro líquido, excluindo o impacto da alteração contábil em virtude do CPC 06 (R2) - IFRS 16, foi uma despesa de R\$ 5,8 milhões no primeiro trimestre de 2019.

**LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO PERÍODO** – O prejuízo líquido ajustado da Companhia, antes do resultado líquido de operações descontinuadas, foi de R\$ 63,3 milhões no 1T19.

**INVESTIMENTOS (CAPEX)** – Os investimentos efetuados totalizaram R\$ 0,6 milhão no 1T19 versus R\$ 20,4 milhões no 1T18, confirmando a redução de investimentos indicada pela Companhia.

**LIQUIDEZ** – De acordo com as diretrizes do processo de Recuperação Judicial em curso, os fluxos de pagamento das linhas de financiamento da Companhia foram paralisados após o ajuizamento do pedido.

Dessa maneira, em dez/18, a Companhia ficou impedida de efetuar o pagamento da parcela de Principal e Juros referentes ao financiamento junto ao BNDES, que executou a garantia da operação no montante de R\$ 40,6 milhões junto ao Banco Itaú. Em mar/19, a Companhia concluiu a renegociação desse montante possibilitando a liberação de R\$ 31 milhões de recebíveis em garantia junto ao Banco Itaú.

O restante do saldo de obrigações da Companhia com instituições financeiras está atualmente em negociação com o Banco do Brasil. É importante destacar que, durante esse processo, a Companhia possui uma parcela de Caixa bloqueada junto ao banco alocada na rubrica Depósitos Judiciais.

Em 31 de março de 2019, o saldo total de Caixa Disponível, Caixa Bloqueado e Recebíveis de Cartão de Crédito era de R\$ 135,3 milhões, contra R\$ 147,8 milhões em 31 de dezembro de 2018, em virtude, principalmente, das menores vendas e de adiantamentos de contratos de consignação realizados no período.

A tabela a seguir apresenta a dívida líquida consolidada (excluindo o saldo de Fornecedores relativo ao processo de recuperação judicial) da Saraiva em 31 de março de 2019, que somava R\$ 116,7 milhões, contra R\$ 79,4 milhões em 31 de dezembro de 2018, e R\$ 284,4 milhões em 31 de março de 2018. Se considerarmos os recebíveis do cartão de crédito, encerramos o 1T19 com uma dívida líquida de R\$ 52,2 milhões contra R\$ 32,3 milhões no 4T18, e R\$ 61,3 milhões no 1T18.

**Tabela 3. Evolução dos principais indicadores de endividamento CONSOLIDADO monitorados pela Companhia (R\$ mil)**

<b>Consolidado<sup>1 2</sup></b>	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>A/A</b>	<b>4T18</b>	<b>T/T</b>
<b>Tipo de Transação</b>					
Empréstimos e Financiamentos	<b>153.689</b>	<b>312.421</b>	<b>-50,8%</b>	<b>172.870</b>	<b>-11,1%</b>
(+) Contas a Pagar Aquisição de Empresas	2.677	2.517	6,4%	2.637	1,5%
(-) Caixa e Equivalentes de Caixa / Aplicações Fin.	39.681	30.541	29,9%	96.138	-58,7%
<b>Dívida Líquida Ajustada Antes dos Recebíveis</b>	<b>116.684</b>	<b>284.397</b>	<b>-59,0%</b>	<b>79.369</b>	<b>47,0%</b>
(-) Recebíveis de Cartão de Crédito	64.473	223.120	-71,1%	47.086	36,9%
<b>Dívida Líquida Consolidada Após os Recebíveis</b>	<b>52.212</b>	<b>61.277</b>	<b>-14,8%</b>	<b>32.283</b>	<b>61,7%</b>

Nota 1: Exclui a parcela relativa ao Arrendamento Mercantil (CPC 06 (R2) - IFRS 16).

Nota 2: "Antecipação de Recebíveis" (R\$ 7,4 milhões no 1T19, R\$ 25,4 milhões no 4T18, e R\$ 141,4 milhões no 1T18).

**NOSSAS LOJAS** – No 1T19 a Saraiva contava com 79 lojas em 17 estados brasileiros e no Distrito Federal. No 1T19, em linha com nossa estratégia de priorizar ativos com maior potencial de geração de valor, e de acordo com a iniciativa de renovação do parque de lojas da Companhia, encerramos 3 unidades até o dia 31 de março de 2019.

## ANEXO – VAREJO

R\$ mil	1T19	1T18	A/A	4T18	T/T
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>					
Caixa e equivalentes de Caixa / Aplicações financeiras	38.988	30.539	27,7%	95.378	-59,1%
Contas a receber de clientes	74.172	236.262	-68,6%	57.685	28,6%
Estoques	131.834	402.953	-67,3%	174.852	-24,6%
Impostos e contribuições a recuperar	95.723	176.893	-45,9%	97.798	-2,1%
Instrumentos financeiros derivativos	-	1.789	-100,0%	-	-
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>					
Outros ativos realizáveis a longo prazo	249.946	206.926	20,8%	222.390	12,4%
Instrumentos financeiros derivativos	-	2.981	-100,0%	-	-
Investimentos	-	-	-	-	-
Imobilizado	351.552	70.097	401,5%	51.224	>500%
Intangível	221.950	194.333	14,2%	228.327	-2,8%
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>					
Empréstimos e financiamentos	170.269	151.879	12,1%	154.468	10,2%
Fornecedores	565.535	506.270	11,7%	547.605	3,3%
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	-	-
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>					
Partes Relacionadas	-	-	-	-	-
Empréstimos e financiamentos	295.427	165.312	78,7%	18.402	>500%
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	-	-
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>84.829</b>	<b>442.327</b>	<b>-80,8%</b>	<b>146.337</b>	<b>-42,0%</b>

# INFORMAÇÕES TELECONFERÊNCIA

---

A Teleconferência sobre os resultados do 1T19 da Saraiva, conduzida em português com tradução simultânea, será realizada no dia **16 de maio de 2019**, às **10:30** (horário de Brasília) / **09h30** (horário de NY).

A teleconferência será transmitida ao vivo por meio de *streaming* de áudio.

Para mais detalhes, acesse: [www.saraivari.com.br](http://www.saraivari.com.br)

## **TELECONFERÊNCIA EM PORTUGUÊS COM TRADUÇÃO SIMULTÂNEA PARA O INGLÊS**

### **Horário**

Brasil BRT (Brasília): 10h30

US Eastern Standard Time EST (Nova York): 09h30

### **Telefones para conexão dos participantes**

Dial-in com conexões no Brasil: +55 11 3193-1001

Dial-in com conexões no Brasil: +55 11 2820-4001

Dial-in com conexões nos Estados Unidos: +1 646 828-8246

Senha: **SARAIVA**

**Replay:** +55 11 3193-1012 ou 2820-4012 (disponível por 7 dias)

Códigos de acesso: 5867963# (Português) e 7142493# (Inglês)

Para acompanhar a teleconferência pela Internet, conecte-se pela **Plataforma de Webcast**:

Português: [Clique Aqui](#)

Inglês: [Clique Aqui](#)

### **SOBRE A SARAIVA**

A Saraiva, empresa focada em educação, cultura e entretenimento, está presente em todas as fases da vida de seus clientes. A Companhia opera por meio do conceito *omnichannel*, que integra lojas físicas, internet e dispositivos móveis, com uma ampla gama de produtos e serviços. A empresa conduz seus negócios de comércio eletrônico pelo *site* Saraiva.com.br, cuja operação é totalmente integrada à da rede de lojas físicas, com presença em todo o território nacional.

#### **AVISO LEGAL**

*Este relatório contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Essas declarações são baseadas nas crenças e premissas da Administração e em informações atualmente disponíveis. Nossos resultados futuros e valor para os acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou sugeridos nestas declarações sobre o futuro.*