

RESULTADOS 2T18 |



SPRINGS®
GLOBAL

Springs Global: Receita do e-commerce mais que dobra em relação ao mesmo período do ano anterior

São Paulo, 14 de agosto de 2018 - A Springs Global Participações S.A. (Springs Global), líder em produtos de cama, mesa e banho nas Américas, apresentou, no segundo trimestre de 2018 (2T18), receita líquida de R\$ 523,7 milhões, com ampliação da margem bruta, que atingiu 26,8%. Continuamos a nossa evolução no universo digital, com crescimento de 115% nas vendas no e-commerce.

Sobre a Springs Global

A Springs Global é líder em produtos de cama, mesa e banho nas Américas, detentora de marcas tradicionais e líderes em seus segmentos de atuação, estrategicamente posicionadas de forma a atender eficientemente a clientes de diferentes perfis socioeconômicos. A Springs Global conta com operações verticalmente integradas e unidades industriais, com alto grau de automatização e flexibilidade, localizadas no Brasil, Estados Unidos e Argentina.

B3: SGPS3

Em 30/06/2018:

Preço de fechamento da ação: R\$ 7,00

Valor de mercado: R\$ 350,0 milhões

Teleconferência de Resultados

Data: 16/08/2018
Horário: 11h (Brasília) / 10h (US-ET)

Em Português:
+55 11 3193-1001
/ +55 11 2820-4001

Em Inglês:
+1 800 492-3904 (Toll free)
+1 646 828-8246

Senha: Springs Global

Para acesso ao *webcast* em português [clique aqui](http://www.springs.com/ri) ou acesse o website <http://www.springs.com/ri>.

Relações com Investidores

Alessandra Gadelha
Diretora de Relações com Investidores
Tel: +55 11 2145 4476
ri@springs.com
www.springs.com/ri

Os principais destaques do desempenho da Springs Global no 2T18 foram:

- Receita líquida de R\$ 523,7 milhões;
- Lucro bruto de R\$ 140,6 milhões, 2,9% acima do segundo trimestre de 2017 (2T17);
- Margem bruta de 26,8%, com crescimento de 1,6 pontos percentuais (p.p.) ante 2T17;
- EBITDA^(a) de R\$ 54,8 milhões, com margem EBITDA de 10,5%;
- Resultado operacional alcançou R\$ 35,6 milhões;
- Lucro líquido de R\$ 8,9 milhões, com incremento de R\$ 5,8 milhões entre anos;
- Crescimento de 9,7% no EBITDA da unidade de negócio América do Sul – Atacado;
- Crescimento de 13,9% da receita da unidade de negócio América do Norte – Atacado;
- Crescimento de 2,7% da receita *sell-out*^(b) da unidade de negócio América do Sul – Varejo;
- A receita nos canais digitais mais que duplicou entre anos.

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Receita líquida	523,7	540,4	(3,1%)	1.052,5	1.056,6	(0,4%)
Lucro bruto	140,6	136,7	2,9%	280,6	271,8	3,2%
Margem Bruta %	26,8%	25,3%	1,6 p.p.	26,7%	25,7%	0,9 p.p.
EBITDA	54,8	59,8	(8,4%)	108,4	114,8	(5,6%)
Margem EBITDA %	10,5%	11,1%	(0,6 p.p.)	10,3%	10,9%	(0,6 p.p.)
Resultado Operacional	35,6	41,4	(14,0%)	71,1	78,0	(8,8%)
Número de lojas	232	227	2,2%	232	227	2,2%

Tabela 1 - Principais indicadores financeiros

As informações financeiras e operacionais contidas neste press release, exceto quando de outra forma indicado, estão em Reais e consolidadas de acordo com as políticas contábeis adotadas no Brasil, que estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards - IFRS).

Vendas nos canais digitais

Continuamos engajados e otimistas em relação às vendas nos canais digitais da Companhia.

Desenvolvemos, no decorrer do ano de 2017, o modelo de franquia digital, com lançamento no início deste ano, com sucesso. O sucesso é mensurado não apenas pelo forte crescimento das nossas vendas no e-commerce entre anos, mas, principalmente, pelo alinhamento de interesse com nossos franqueados, que também participam do crescimento das vendas do nosso canal digital, e dos consumidores de nossas marcas, que usufruem de melhor experiência de compra, pois podem escolher onde comprar, receber e retirar os produtos desejados, com a mesma qualidade de atendimento e com melhores prazos e custos de atendimento.

O modelo se mostra robusto e a tecnologia, desenvolvida internamente, se mostra extremamente forte e, ao mesmo tempo, adaptável, possibilitando já darmos o próximo passo: o lançamento da nossa loja virtual da Santista, no início deste mês.

As vendas diretas de produtos Santista, através da loja virtual, possibilitarão nos tornarmos ainda mais próximos de nossos consumidores finais, contribuindo para a compreensão de suas necessidades e de seus desejos, e, conseqüentemente, para a fidelização de nossas marcas e para a ampliação de nossas vendas.

Iniciamos, neste trimestre, a implementação (*roll-out*) do PIX – Point of Incredible Experiences, sistema de frente de loja, desenvolvido internamente, que traz o conceito de multicanalidade, presente no canal digital, para as nossas lojas físicas, com atendimento personalizado e recomendações de produtos, baseado em informações de compras anteriores ou pelo perfil mapeado.

O sistema PIX, que já está em vigor em algumas das nossas lojas MMartan e que estará implantado em todas as nossas lojas próprias e franqueadas até o final do terceiro trimestre, transforma a maneira como as nossas coleções são concebidas, construídas, expostas e comunicadas, proporcionando uma melhor experiência de compra para os nossos clientes e, conseqüentemente, agregando maior valor às nossas marcas.

Por fim, estamos testando a incorporação de sensores aos nossos produtos para o sono, permitindo um conjunto de informações para o consumidor, como dicas para melhorar a sua qualidade do sono, com impacto positivo no rendimento do seu “dia seguinte”, após uma noite bem dormida.



revendedor autorizado
casa moysés

made 1930


pix

Uma solução de frente de loja que viabiliza **multicanalidade**, **empodera** o vendedor e oferece a **melhor experiência** para o cliente.


pix

Melhor experiência do consumidor

-  Cliente Exuberante
Apresentar linha Safari >
-  Novo pedido Multicanal
Separar produtos >
-  Sua última venda está aberta
Continue e sucesso! >

Para o consumidor, **experiência**.

Para as nossas lojas, maximização de **receita**.

Para os varejistas multimarca, torná-los **centros de fulfillment**.

Receita

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 523,7 milhões no 2T18, 3,1% inferior à do 2T17, sendo impactada negativamente, na América do Sul, pela greve de caminhoneiros, resultando em menores volumes de venda, e positivamente, na América do Norte, pela desvalorização de 12,0% do Real em relação ao dólar americano.

A receita da América do Sul alcançou R\$ 307,8 milhões, representando 59% da receita total, com retração de 12,3% entre anos. A receita da América do Norte somou R\$ 215,9 milhões, sendo equivalente a 41% da receita total do 2T18 e 13,9% superior à do 2T17.

A linha de Cama, Mesa e Banho (Cameba)^(c) foi responsável por 43% da receita no 2T18, a linha de *Utility bedding*^(d) por 35%, e produtos intermediários^(e) por 11%. A receita do Varejo, com participação de 11% da receita total no 2T18, permaneceu estável, sendo as conversões de lojas próprias para franquias compensadas pelo maior número de lojas entre anos.

A receita de CAMEBA foi de R\$ 225,1 milhões no 2T18, com redução de 7,9% em relação ao 2T17. A receita de *Utility bedding* totalizou R\$ 182,7 milhões no 2T18, com crescimento de 16,1% entre anos. A receita de produtos intermediários somou R\$ 57,1 milhões, com redução de 27,7% entre anos. Houve aumento de preço médio, entre anos, em todas as categorias de produtos.

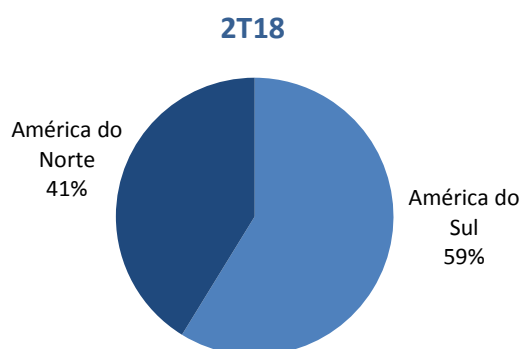


Gráfico 1 – Distribuição da Receita por geografia

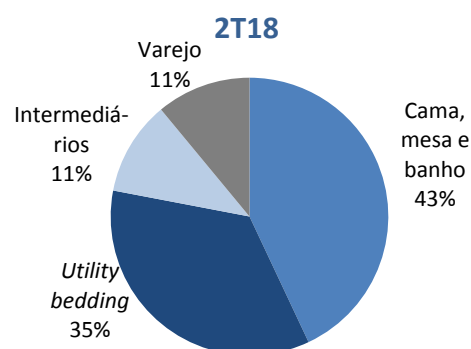


Gráfico 2 – Distribuição da Receita por tipo de produto

Custo e Despesas

O custo dos produtos vendidos (CPV) foi de R\$ 383,1 milhões no 2T18, com redução de 5,1% em relação ao mesmo período de 2017, acompanhando a redução da receita no mesmo período, representando 73,2% da receita líquida.

As principais matérias-primas são algodão e poliéster que, somados a produtos químicos, embalagens e aviamentos, totalizaram custos de R\$ 235,4 milhões no 2T18, denominados custos de materiais, com redução de 4,4% em relação ao 2T17, apesar do incremento de 26,8% do preço médio do algodão, em reais, no mesmo período, conforme ilustrado no gráfico a seguir.

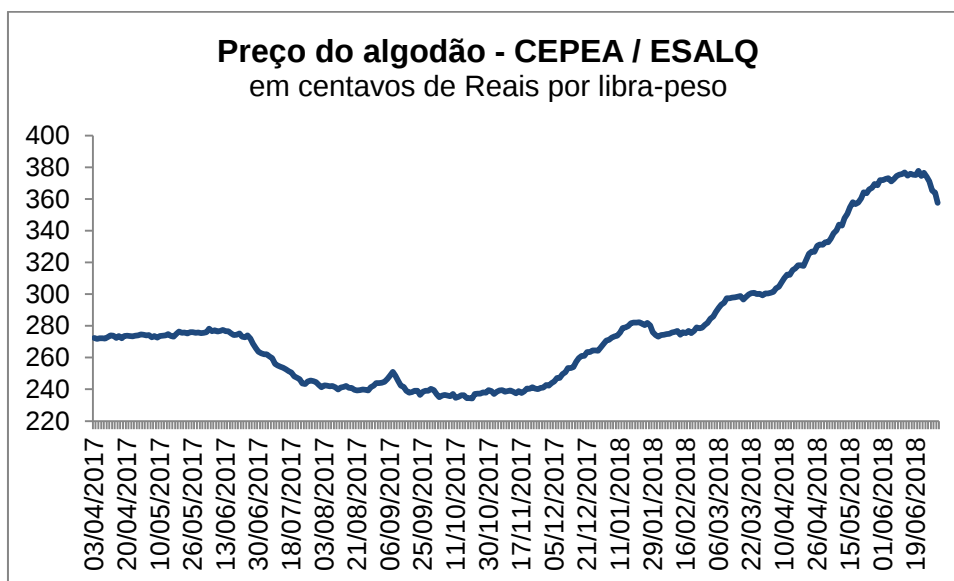


Gráfico 3 – Preço de algodão, fonte CEPEA

A conversão da matéria-prima em produto acabado demanda, principalmente, mão-de-obra, energia elétrica e outras utilidades, denominados custos de conversão e outros, que somaram R\$ 130,1 milhões no 2T18, com redução de 7,4% em relação ao 2T17.

A depreciação dos ativos de produção e distribuição totalizou R\$ 17,6 milhões no 2T18, com incremento de 4,1% entre anos.

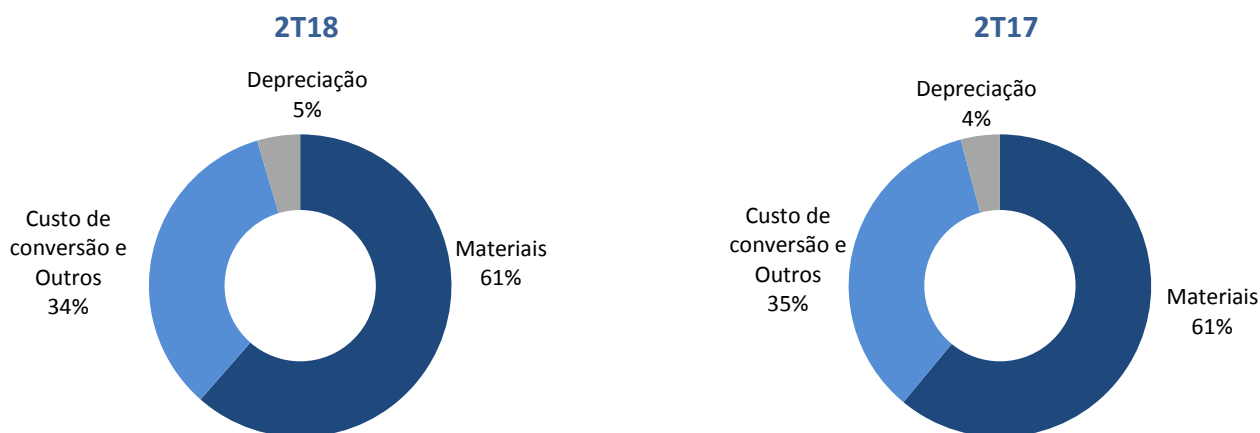


Gráfico 4 – Distribuição do CPV

Em relação às despesas operacionais, as despesas com vendas foram de R\$ 68,3 milhões, representando 13,0% da receita líquida, ante 12,7% no 2T17. As despesas gerais e administrativas (G&A) somaram R\$ 38,1 milhões, equivalentes a 7,3% da receita líquida, *versus* 6,5% no mesmo período do ano anterior.

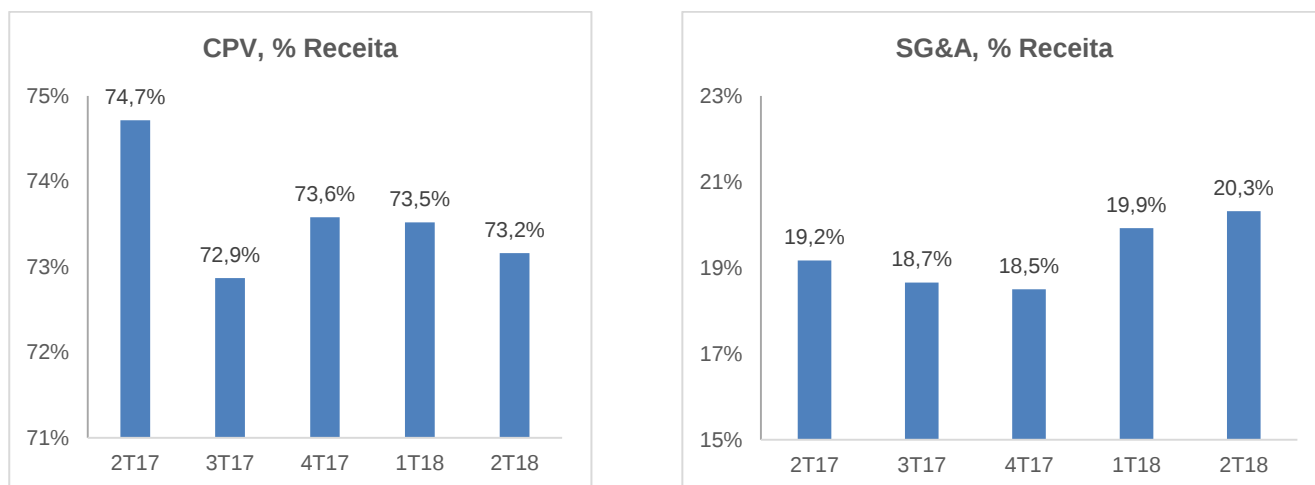


Gráfico 5 – CPV e SG&A, como % receita líquida

Outras Receitas

Em 2017, consolidamos o projeto de locação no terreno localizado em São Gonçalo do Amarante, RN. A área disponível para locação totaliza mais de 300,0 mil m². As receitas de arrendamento deste empreendimento estão classificadas como “Outras Receitas, líquidas”.

Ao longo deste ano, esperamos concluir a ocupação (locação) da totalidade da 1ª etapa do empreendimento comercial, *Power Center* e iniciar a comercialização do *outlet*.

EBITDA

A geração de caixa, medida pelo EBITDA, alcançou R\$ 54,8 milhões no 2T18, 8,4% inferior ao valor obtido no 2T17. No período, houve aumento de R\$ 3,9 milhões do lucro bruto, que foi mais que compensado pelo aumento de R\$ 8,9 milhões de despesas operacionais, excluindo depreciação. A margem EBITDA foi de 10,5% no 2T18, ante 11,1% no 2T17. Nos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2018, o LTM EBITDA atingiu R\$ 248,2 milhões, em linha com o LTM EBITDA ajustado do ano anterior, de R\$ 249,0 milhões.

Lucro

O lucro bruto totalizou R\$ 140,6 milhões no 2T18, com margem bruta de 26,8%, ambos com ampliação entre anos.

O resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 72,7 milhões no 2T18, *versus* despesa de R\$ 51,1 milhões no 2T17, devido principalmente a variações cambiais líquidas.

As despesas financeiras – juros e encargos – totalizaram R\$ 33,5 milhões, com redução de 4,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O saldo das variações cambiais foi negativo em R\$ 35,4 milhões no 2T18, refletindo a desvalorização do Real no período na posição líquida de passivos em dólar, ante valor negativo de R\$ 7,0 milhões no 2T17, com variação de R\$ 28,4 milhões entre anos, sem efeito caixa.

As receitas financeiras ampliaram em R\$ 0,8 milhão, enquanto as despesas bancárias, impostos, descontos e outros reduziram em R\$ 4,5 milhões.

A provisão de imposto de renda diferido de R\$ 47,1 milhões da operação da América do Norte, também sem efeito caixa, contribuiu para o resultado líquido de R\$ 8,9 milhões do 2T18, com melhoria de R\$ 5,8 milhões entre anos.

Investimentos e Capital de giro

Os investimentos de capital somaram R\$ 15,8 milhões no 2T18, destinados, principalmente, à melhoria operacional.

As necessidades de capital de giro somaram R\$ 934,9 milhões no final do 2T18, em linha com o trimestre anterior.

Dívida e indicadores de endividamento

Nossa posição de dívida líquida^(f) era de R\$ 845,0 milhões, em 30 de junho de 2018, ante R\$ 886,4 milhões, em 30 de junho de 2017, e R\$ 866,9 milhões, em 31 de março de 2018.

Temos como objetivo reduzir a dívida líquida e alongar o seu prazo médio. No 2T18 tivemos fluxo de caixa livre de R\$ 31,3 milhões, contribuindo para a redução da dívida líquida entre trimestres. Nos últimos dois anos, reduzimos a parcela de curto prazo da dívida de 54% para 43% e dobramos a razão disponíveis/dívida de curto prazo de 0,3 para 0,6.

Terminamos o 2T18 com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/LTM EBITDA, de 3,4x. Estamos confiantes que este indicador reduzirá no decorrer dos próximos trimestres, em função da melhoria do resultado operacional que contribuirá, concomitantemente, para aumento do EBITDA e redução da dívida líquida.

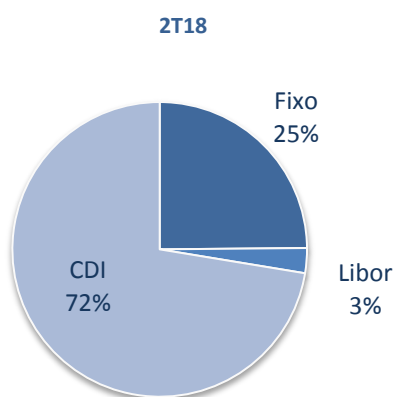


Gráfico 6 – Dívida Bruta por indexador

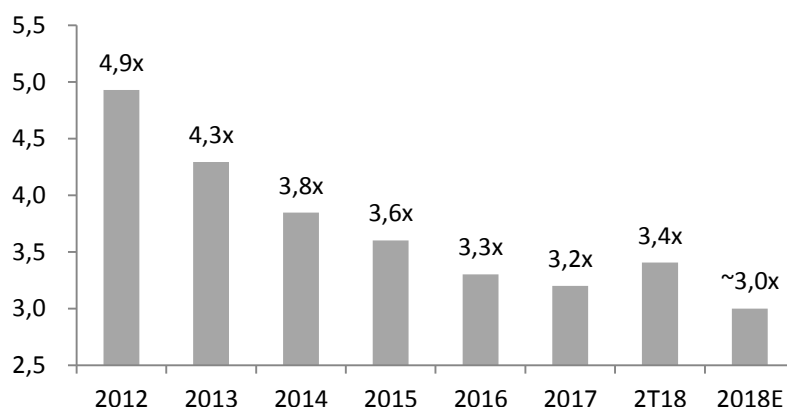


Gráfico 7 – Dívida líquida/EBITDA, em termos recorrentes

Projeções

A Springs Global mantém sua estratégia de consolidar sua posição de liderança no mercado de cama, mesa e banho, e de expansão de vendas nos canais multimarcas, monomarca, priorizando franquias, e digital, via e-commerce. Em 2017, aprimoramos o website da MMartan, lançamos o aplicativo da MMartan e o website da Artex. Em 2018, iniciamos a operação de franquia digital, que permitirá o melhor atendimento aos clientes com menor custo, pois as vendas do e-commerce serão atendidas pelos franqueados mais próximos, que tenham os produtos em estoque. Este novo modelo de *omni channel* permitirá concomitantemente maiores vendas para nossos franqueados e maior satisfação de nossos clientes.

Buscaremos a melhoria de rentabilidade dos nossos negócios, através de maior utilização de capacidade de nossas fábricas no Brasil, resultando em maior absorção de custos fixos, principalmente por crescimento (a) das vendas através do e-commerce; (b) das vendas no segmento de decoração têxtil; e (c) do número de franquias. Ademais, a recuperação da economia, no Brasil, alavancará o crescimento de vendas de itens discricionários, como os nossos produtos, que podem ter a decisão de compra postergada durante um período recessivo.

Para o ano de 2018, esperamos crescimento da receita e expansão da margem EBITDA, em linha com o orçamento da Companhia, considerando como premissas: (a) câmbio médio de R\$ 3,32 em 2018, (b) crescimento de 2,7% do PIB no Brasil, e (c) abertura de 20 novas lojas franqueadas no Varejo.

	2018	1S18
Em R\$ milhões	Projeção	Realizado
Receita Líquida		
Atacado - América do Sul*	1.200 - 1.420	555,9
Varejo - América do Sul	230 - 270	121,2
Atacado - América do Norte	740 - 870	408,6
Receita Líquida Total	2.120 - 2.500	1.052,5
EBIT	200 - 240	71,1
EBITDA	280 - 320	108,4
CAPEX	60 - 70	31,2
* Incluindo receita intracompanhia		

Tabela 2 – Projeções

Desempenho da ação

As ações da Springs Global, negociadas na B3 sob o código SGPS3, apresentaram desvalorização de 36,7% no 2T18, com desempenho inferior ao do Ibovespa e ao do Índice *Small Cap* no mesmo período. Nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 448 mil no 2T18.

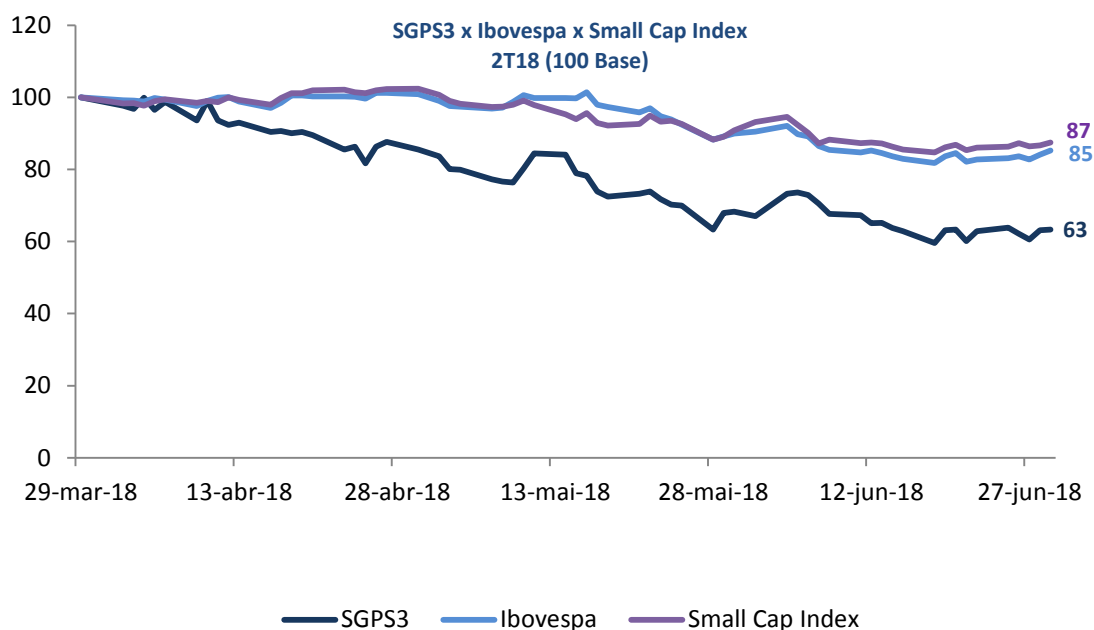


Gráfico 8 – Desempenho da ação SGPS3

Desempenho por Segmento de Negócio

A Springs Global apresenta seus resultados segregados nos seguintes segmentos de negócio: (a) América do Sul - Atacado, (b) América do Sul - Varejo, e (c) América do Norte - Atacado.

América do Sul – Atacado

A receita líquida do segmento de negócio América do Sul - Atacado alcançou R\$ 264,5 milhões no 2T18, com redução de 14,1% em relação ao 2T17, negativamente impactada pela greve de caminhoneiros, resultando em menores volumes de venda, especialmente, de produtos intermediários.

O CPV totalizou R\$ 187,4 milhões no 2T18, com redução de 19,2% entre anos. A margem bruta foi de 29,1% no 2T18, com ampliação de 4,5 p.p. em relação ao 2T17, em função de menor participação de intermediários, que possuem menor valor agregado, no *mix* de vendas. As despesas de SG&A somaram R\$ 54,3 milhões, permanecendo estável entre anos.

O EBITDA alcançou R\$ 44,3 milhões, com crescimento de 9,7% entre anos. A margem EBITDA foi de 16,7%, com ampliação de 3,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2017.

América do Sul – Varejo

A receita líquida do segmento de negócio América do Sul - Varejo atingiu R\$ 58,8 milhões no 2T18, em linha com a do 2T17. A receita *sell-out* totalizou R\$ 119,9 milhões no 2T18, com crescimento de 2,7% em relação ao mesmo período de 2017.

No final do 2T18 tínhamos 232 lojas, das quais 70 próprias e 162 franquias, ante 227 no final do 2T17. Abrimos três novas lojas, neste trimestre, e realizamos uma conversão de loja própria para franquia.

Iniciamos, no primeiro trimestre de 2018, a operação das franquias digitais, onde as vendas do e-commerce são atendidas pelos franqueados, com impacto positivo na experiência de compra online, com redução no prazo e no custo de entrega de nossos produtos. No 2T18, a receita do e-commerce foi 115% acima do 2T17.

O CPV totalizou R\$ 27,7 milhões, com redução de 3,8% em relação ao 2T17. Houve ampliação da margem bruta, que passou de 51,7% no 2T17 para 52,9% no 2T18, apesar do aumento de participação de franquias no faturamento do negócio.

O EBITDA foi R\$ 0,4 milhão negativo no 2T18, ante R\$ 0,3 milhão positivo no 2T17, devido à variação de R\$ 1,7 milhão em outras receitas e despesas, que mais que compensou o incremento de R\$ 0,3 milhão do lucro bruto e a redução de R\$ 1,0 milhão no SG&A.

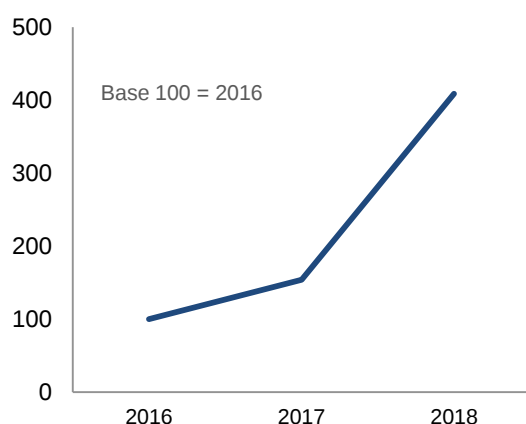


Gráfico 9 – Crescimento da receita dos canais digitais

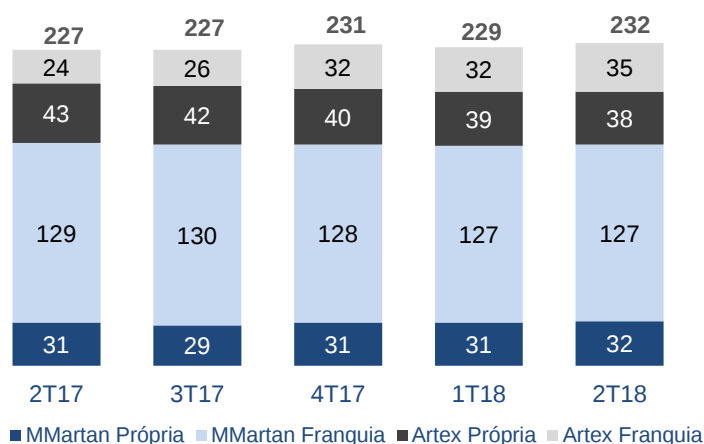


Gráfico 10 – Evolução do número de lojas



América do Norte – Atacado

A receita líquida do segmento de negócio América do Norte - Atacado alcançou R\$ 215,9 milhões no 2T18, com crescimento de 13,9% em relação ao 2T17, em linha com a valorização de 13,6% do dólar americano frente ao Real no mesmo período.

O CPV totalizou R\$ 183,2 milhões, com incremento de 14,8%. O lucro bruto somou R\$ 32,7 milhões, com expansão de R\$ 2,7 milhões, ou 9,0%, e a margem bruta foi igual a 15,1%.

O resultado operacional reduziu em R\$ 8,3 milhões entre anos, em função de maiores despesas com SG&A (R\$ 3,2 milhões) e da variação de outras receitas e despesas não operacionais (R\$ 7,8 milhões).

O EBITDA totalizou R\$ 12,0 milhões, em linha com o trimestre anterior, com margem EBITDA de 5,6%.

A Companhia vem adotando medidas mitigantes para reduzir o impacto do aumento do preço do poliéster na sua margem operacional.

Tabelas

Tabela 3 – Receita líquida por unidade de negócio

Em R\$ milhões	2T18	%	2T17	%	(A)/(B)	1S18	%	1S17	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
América do Sul	307,8	59%	350,8	65%	(12,3%)	643,9	61%	676,1	64%	(4,8%)
Atacado*	249,0	48%	291,2	54%	(14,5%)	522,7	50%	556,6	53%	(6,1%)
Varejo	58,8	11%	59,6	11%	(1,3%)	121,2	12%	119,5	11%	1,4%
América do Norte	215,9	41%	189,6	35%	13,9%	408,6	39%	380,5	36%	7,4%
Receita líquida total	523,7	100%	540,4	100%	(3,1%)	1.052,5	100%	1.056,6	100%	(0,4%)
Intracompanhia	15,5		16,6			33,2		32,0		

* Excluindo receita intracompanhia

Tabela 4 – Receita líquida por linha de produto

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	2T18	2T17	(A)/(B)	2T18	2T17	(C)/(D)	2T18	2T17	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	225,1	244,4	(7,9%)	6.635	7.881	(15,8%)	33,9	31,0	9,4%
Utility bedding	182,7	157,4	16,1%	10.148	10.195	(0,5%)	18,0	15,4	16,6%
Produtos intermediários	57,1	79,0	(27,7%)	5.474	7.715	(29,0%)	10,4	10,2	1,9%
Varejo	58,8	59,6	(1,3%)						
Total	523,7	540,4	(3,1%)	22.257	25.791	(13,7%)	23,5	21,0	12,3%

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	1S18	1S17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)	1S18	1S17	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	454,7	468,7	(3,0%)	14.069	15.253	(7,8%)	32,3	30,7	5,2%
Utility bedding	350,5	318,0	10,2%	21.177	20.984	0,9%	16,6	15,2	9,2%
Produtos intermediários	126,1	150,4	(16,2%)	12.039	14.338	(16,0%)	10,5	10,5	(0,1%)
Varejo	121,2	119,5	1,4%						
Total	1.052,5	1.056,6	(0,4%)	47.285	50.575	(6,5%)	22,3	20,9	6,5%

Tabela 5 – Custo dos produtos vendidos (CPV) e Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) por natureza

Em R\$ milhões	2T18	%	2T17	%	(A)/(B)	1S18	%	1S17	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Materiais	235,4	61,4%	246,3	61,0%	(4,4%)	470,3	60,9%	479,2	61,1%	(1,9%)
Custo de conversão e Outros	130,1	34,0%	140,5	34,8%	(7,4%)	267,3	34,6%	271,7	34,6%	(1,6%)
Depreciação	17,6	4,6%	16,9	4,2%	4,1%	34,3	4,4%	33,9	4,3%	1,2%
CPV	383,1	100,0%	403,7	100,0%	(5,1%)	771,9	100,0%	784,8	100,0%	(1,6%)
CPV, % Receita	73,2%		74,7%		(1,6 p.p.)	73,3%		74,3%		(0,9 p.p.)
Despesas de vendas	68,3	64,2%	68,6	66,2%	(0,4%)	136,5	64,5%	134,9	66,4%	1,2%
Despesas gerais e administrativas	38,1	35,8%	35,0	33,8%	8,8%	75,3	35,5%	68,2	33,6%	10,3%
SG&A	106,4	100,0%	103,6	100,0%	2,7%	211,7	100,0%	203,1	100,0%	4,3%
SGA, % Receita	20,3%		19,2%		1,1 p.p.	20,1%		19,2%		0,9 p.p.

Tabela 6 – Reconciliação EBITDA

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Lucro (Prejuízo) líquido	8,9	3,2	181,2%	2,0	(8,8)	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social	(46,1)	(12,9)	n.a.	(45,5)	(12,5)	n.a.
(+) Resultado financeiro	72,7	51,1	42,5%	114,5	99,3	15,3%
(+) Depreciação e amortização	19,2	18,4	4,2%	37,3	36,8	1,3%
EBITDA	54,8	59,8	(8,4%)	108,4	114,8	(5,6%)

Tabela 7 – EBITDA por unidade de negócio e margem EBITDA

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
América do Sul	43,9	40,7	7,9%	86,9	78,4	10,8%
Atacado	44,3	40,4	9,7%	88,8	77,7	14,3%
Varejo	(0,4)	0,3	n.a.	(1,9)	0,7	n.a.
América do Norte	12,0	20,2	(40,6%)	23,9	38,5	(37,9%)
Despesas não alocáveis	(1,2)	(1,0)	20,0%	(2,4)	(2,0)	20,0%
EBITDA total	54,8	59,8	(8,4%)	108,4	114,8	(5,6%)
<i>Margem EBITDA %</i>	<i>10,5%</i>	<i>11,1%</i>	<i>(0,6 p.p.)</i>	<i>10,3%</i>	<i>10,9%</i>	<i>(0,6 p.p.)</i>

Tabela 8 – Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Receitas financeiras	6,9	6,1	12,8%	11,8	13,9	(14,6%)
Despesas financeiras - juros e encargos	(33,5)	(34,9)	(4,0%)	(64,8)	(76,3)	(15,1%)
Despesas bancárias, impostos, descontos e outros	(10,7)	(15,3)	(29,6%)	(23,8)	(30,8)	(22,7%)
Variações cambiais líquidas	(35,4)	(7,0)	403,2%	(37,8)	(6,1)	522,2%
Resultado financeiro	(72,7)	(51,1)	42,5%	(114,5)	(99,3)	15,3%

Tabela 9 – Capex

Em R\$ milhões	2T18	2T17	1S18	1S17
Indústria	13,6	8,9	27,0	17,4
Varejo	2,2	0,7	2,7	0,8
Total	15,8	9,6	29,7	18,2

Tabela 10 – Capital de Giro

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Duplicatas a receber	473,1	513,8	505,0	(7,9%)	(6,3%)
Estoques	579,8	554,9	566,1	4,5%	2,4%
Adiantamento a fornecedores	41,6	38,3	37,0	8,8%	12,7%
Fornecedores	(159,6)	(165,5)	(152,0)	(3,6%)	5,0%
Capital de giro	934,9	941,4	956,1	(0,7%)	(2,2%)

Tabela 11 – Endividamento

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Empréstimos e financiamentos	943,9	931,2	1.039,1	1,4%	(9,2%)
- Moeda nacional	512,5	578,5	673,7	(11,4%)	(23,9%)
- Moeda estrangeira	431,4	352,7	365,4	22,3%	18,1%
Debêntures	185,3	198,4	48,5	(6,6%)	282,2%
Dívida Bruta	1.129,2	1.129,6	1.087,6	(0,0%)	3,8%
Caixa e títulos e valores mobiliários	(284,2)	(262,7)	(201,2)	8,2%	41,3%
Dívida líquida	845,0	866,9	886,4	(2,5%)	(4,7%)

Tabela 12 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Atacado

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	264,5	291,4	307,8	(9,2%)	(14,1%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(187,4)	(212,3)	(231,9)	(11,7%)	(19,2%)
Lucro bruto	77,1	79,1	75,9	(2,5%)	1,6%
Margem Bruta %	29,1%	27,1%	24,7%	2,0 p.p.	4,5 p.p.
(-) Despesas de SG&A	(54,3)	(52,0)	(53,6)	4,4%	1,3%
(+/-) Outros	4,0	0,8	1,4	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	26,8	27,9	23,7	(3,9%)	13,1%
(+) Depreciação e Amortização	17,5	16,6	16,7	5,4%	4,8%
EBITDA	44,3	44,5	40,4	(0,4%)	9,7%
Margem EBITDA %	16,7%	15,3%	13,1%	1,5 p.p.	3,6 p.p.
Receita intracompanhia	15,5	17,7	16,6	(12,4%)	(6,6%)
Receita ex-intracompanhia	249,0	273,7	291,2	(9,0%)	(14,5%)

Tabela 12 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Atacado – Continuação

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	555,9	588,6	(5,6%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(399,7)	(442,5)	(9,7%)
Lucro bruto	156,2	146,1	6,9%
Margem Bruta %	28,1%	24,8%	3,3 p.p.
(-) Despesas de SG&A	(106,3)	(103,2)	3,0%
(+/-) Outros	4,8	1,3	n.a.
Resultado Operacional	54,7	44,2	23,8%
(+) Depreciação e Amortização	34,1	33,5	1,8%
EBITDA	88,8	77,7	14,3%
Margem EBITDA %	16,0%	13,2%	2,8 p.p.
Receita intracompanhia	33,2	32,0	3,8%
Receita ex-intracompanhia	522,7	556,6	(6,1%)

Tabela 13 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Varejo

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	58,8	62,4	59,6	(5,8%)	(1,3%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(27,7)	(30,4)	(28,8)	(8,9%)	(3,8%)
Lucro bruto	31,1	32,0	30,8	(2,8%)	1,0%
Margem Bruta %	52,9%	51,3%	51,7%	1,6 p.p.	1,2 p.p.
(-) Despesas de SG&A	(31,2)	(33,7)	(32,2)	(7,4%)	(3,1%)
(+/-) Outros	(1,1)	(0,6)	0,6	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	(1,2)	(2,3)	(0,8)	n.a.	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	0,8	0,8	1,1	0,0%	(27,3%)
EBITDA	(0,4)	(1,5)	0,3	n.a.	n.a.
Margem EBITDA %	-0,7%	-2,4%	0,5%	1,7 p.p.	(1,2 p.p.)
Número de lojas	232	229	227	1,3%	2,2%
Própria MMartan	32	31	31		
Franquia MMartan	127	127	129		
Própria Artex	38	39	43		
Franquia Artex	35	32	24		
Receita bruta sell out	119,9	121,2	116,7	(1,1%)	2,7%

Tabela 13 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Varejo – Continuação

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	121,2	119,5	1,4%
(-) Custo dos produtos vendidos	(58,1)	(58,2)	(0,2%)
Lucro bruto	63,1	61,3	2,9%
Margem Bruta %	52,1%	51,3%	0,8 p.p.
(-) Despesas de SG&A	(64,9)	(64,2)	1,1%
(+/-) Outros	(1,7)	1,5	(213,3%)
Resultado Operacional	(3,5)	(1,4)	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	1,6	2,1	(23,8%)
EBITDA	(1,9)	0,7	n.a.
Margem EBITDA %	-1,6%	0,6%	(2,2 p.p.)
Número de lojas	232	227	2,2%
Própria MMartan	32	31	
Franquia MMartan	127	129	
Própria Artex	38	43	
Franquia Artex	35	24	
Receita bruta sell out	241,1	227,2	6,2%

Tabela 14 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Norte – Atacado

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	215,9	192,7	189,6	12,0%	13,9%
(-) Custo dos produtos vendidos	(183,2)	(163,6)	(159,6)	12,0%	14,8%
Lucro bruto	32,7	29,1	30,0	12,4%	9,0%
Margem Bruta %	15,1%	15,1%	15,8%	0,0 p.p.	(0,7 p.p.)
(-) Despesas de SG&A	(20,0)	(18,6)	(16,8)	7,5%	19,0%
(+/-) Outros	(1,5)	0,6	6,3	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	11,2	11,1	19,5	0,9%	(42,6%)
(+) Depreciação e Amortização	0,8	0,8	0,7	0,0%	14,3%
EBITDA	12,0	11,9	20,2	0,8%	(40,6%)
Margem EBITDA %	5,6%	6,2%	10,7%	(0,6 p.p.)	(5,1 p.p.)

Tabela 14 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Norte – Atacado – Continuação

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	408,6	380,5	7,4%
(-) Custo dos produtos vendidos	(346,8)	(316,1)	9,7%
Lucro bruto	61,8	64,4	(4,0%)
Margem Bruta %	15,1%	16,9%	(1,8 p.p.)
(-) Despesas de SG&A	(38,6)	(33,7)	14,5%
(+/-) Outros	(0,9)	6,5	n.a.
Resultado Operacional	22,3	37,2	(40,1%)
(+) Depreciação e Amortização	1,6	1,3	23,1%
EBITDA	23,9	38,5	(37,9%)
Margem EBITDA %	5,8%	10,1%	(4,3 p.p.)

Glossário

(a) EBITDA – O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com nossas demonstrações financeiras observando as disposições do Ofício Circular CVM nº 01/2007, quando aplicável. Calculamos nosso EBITDA como nosso lucro operacional antes do resultado financeiro, dos efeitos da depreciação de instalações, equipamentos e demais ativos imobilizados e da amortização do intangível. O EBITDA não é medida reconhecida pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, IFRS ou US GAAP, não possui um significado padrão e pode não ser comparável a medidas com títulos semelhantes fornecidos por outras companhias. Divulgamos o EBITDA porque o utilizamos para medir nosso desempenho. O EBITDA não deve ser considerado isoladamente ou como substituto do lucro líquido ou do lucro operacional, como indicadores de desempenho operacional ou fluxo de caixa ou para medir a liquidez ou a capacidade de pagamento da dívida.

(b) Receita *sell-out* – Receita do canal de vendas para o consumidor final.

(c) Linha de produtos Cama, Mesa e Banho (Cameba) – inclui lençóis e fronhas avulsos, jogos de lençóis, toalhas de mesa, toalhas de banho, tapetes e acessórios para o banheiro.

(d) Linha de produtos *Utility bedding* – inclui travesseiros, protetores de colchão e colchas.

(e) Produtos intermediários – fios e tecidos, no seu estado natural ou tintos e estampados, vendidos para pequenas e médias confecções, malharias e tecelagens.

(f) Dívida líquida – Dívida bruta menos disponibilidades financeiras.

Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	2T18	1T18	2T17
Ativo			
Ativo circulante	1.377,7	1.392,8	1.328,9
Caixa e equivalentes de caixa	128,7	134,2	120,3
Títulos e valores mobiliários	62,7	56,4	17,4
Instrumentos financeiros	17,9	7,8	-
Duplicatas a receber	473,1	513,8	505,0
Estoques	579,8	554,9	566,1
Adiantamento a fornecedores	41,6	38,3	37,0
Impostos a recuperar	17,1	26,5	25,2
Outros créditos a receber	56,7	61,0	57,8
Ativo não circulante	1.451,0	1.371,7	1.269,9
Realizável a Longo Prazo	461,1	381,8	424,7
Títulos e valores mobiliários	74,9	64,3	63,4
Valores a receber - Clientes	33,1	34,5	24,2
Valores a receber - venda de imobilizado	57,9	55,7	53,8
Partes relacionadas	43,9	41,8	45,9
Impostos a recuperar	15,6	15,6	9,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	149,7	89,5	126,9
Imobilizado disponível para venda	38,9	34,1	48,0
Depósitos judiciais	13,3	13,2	14,9
Outros	33,8	33,0	38,3
Permanente	989,9	989,9	845,2
Propriedades para investimentos	223,9	210,8	-
Imobilizado	647,1	663,7	730,3
Intangível	118,9	115,3	114,9
Total dos ativos	2.828,6	2.764,5	2.598,7
Passivo			
Passivo circulante	819,4	726,0	777,1
Empréstimos e financiamentos	421,2	358,5	475,2
Debênture	66,6	63,4	0,3
Fornecedores	159,6	165,5	152,0
Impostos e taxas	11,2	8,9	12,3
Obrigações sociais e trabalhistas	70,8	61,7	66,0
Concessões governamentais	20,2	19,8	16,8
Arrendamentos não recuperáveis	8,4	7,2	6,4
Outras contas a pagar	61,5	40,9	48,1
Passivo não circulante	844,3	899,1	809,3
Empréstimos e financiamentos	522,7	572,7	563,9
Debênture	118,7	135,0	48,2
Arrendamentos não recuperáveis	15,4	13,5	14,5
Partes Relacionadas	-	1,5	0,8
Concessões governamentais	43,2	42,8	46,7
Planos de aposentadoria e benefícios	107,5	94,2	104,7
Provisões diversas	13,6	18,4	17,1
Impostos diferidos	4,3	4,3	-
Outras obrigações	18,8	16,7	13,4
Patrimônio líquido	1.165,0	1.139,4	1.012,3
Capital realizado	1.860,3	1.860,3	1.860,3
Reserva de capital	79,4	79,4	79,4
Ajuste de avaliação patrimonial	82,4	82,5	(36,7)
Ajuste acumulado de conversão	(260,7)	(277,4)	(269,8)
Reservas de lucros	25,2	25,2	25,2
Prejuízo acumulado	(621,6)	(630,5)	(648,4)
Participação dos acionistas não-controladores	-	-	2,5
Total dos passivos e do patrimônio líquido	2.828,6	2.764,5	2.598,7

Demonstrativo de Resultados

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita operacional bruta	634,8	631,8	673,7	0,5%	(5,8%)
Receita operacional líquida	523,7	528,9	540,4	(1,0%)	(3,1%)
Custo dos produtos vendidos	(383,1)	(388,8)	(403,7)	(1,5%)	(5,1%)
% da Receita Líquida	73,2%	73,5%	74,7%	(0,4 p.p.)	(1,6 p.p.)
Materiais	(235,4)	(234,9)	(246,3)	0,2%	(4,4%)
Custos de conversão e outros	(130,1)	(137,2)	(140,5)	(5,2%)	(7,4%)
Depreciação	(17,6)	(16,7)	(16,9)	5,4%	4,1%
Lucro bruto	140,6	140,0	136,7	0,4%	2,9%
Margem Bruta, %	26,8%	26,5%	25,3%	0,4 p.p.	1,6 p.p.
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(106,4)	(105,3)	(103,6)	1,0%	2,7%
% da Receita Líquida	20,3%	19,9%	19,2%	0,4 p.p.	1,1 p.p.
Despesas com vendas	(68,3)	(68,2)	(68,6)	0,2%	(0,4%)
% da Receita Líquida	13,0%	12,9%	12,7%	0,2 p.p.	0,3 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(38,1)	(37,2)	(35,0)	2,4%	8,8%
% da Receita Líquida	7,3%	7,0%	6,5%	0,2 p.p.	0,8 p.p.
Outras, líquidas	1,4	0,8	8,3	85,5%	(82,8%)
% da Receita Líquida	0,3%	0,1%	1,5%	0,1 p.p.	(1,3 p.p.)
Resultado operacional	35,6	35,5	41,4	0,3%	(14,0%)
% da Receita Líquida	6,8%	6,7%	7,7%	0,1 p.p.	(0,9 p.p.)
Resultado financeiro	(72,7)	(41,8)	(51,1)	74,1%	42,5%
Resultado antes dos impostos	(37,1)	(6,3)	(9,7)	n.a.	n.a.
IR e CSSL	46,1	(0,6)	12,9	n.a.	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido	8,9	(6,9)	3,2	n.a.	181,2%

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita operacional bruta	1.266,6	1.305,9	(3,0%)
Receita operacional líquida	1.052,5	1.056,6	(0,4%)
Custo dos produtos vendidos	(771,9)	(784,8)	(1,6%)
% da Receita Líquida	73,3%	74,3%	(0,9 p.p.)
Materiais	(470,3)	(479,2)	(1,9%)
Custos de conversão e outros	(267,3)	(271,7)	(1,6%)
Depreciação	(34,3)	(33,9)	1,2%
Lucro bruto	280,6	271,8	3,2%
Margem Bruta, %	26,7%	25,7%	0,9 p.p.
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(211,7)	(203,1)	4,3%
% da Receita Líquida	20,1%	19,2%	0,9 p.p.
Despesas com vendas	(136,5)	(134,9)	1,2%
% da Receita Líquida	13,0%	12,8%	0,2 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(75,3)	(68,2)	10,3%
% da Receita Líquida	7,2%	6,5%	0,7 p.p.
Outras, líquidas	2,2	9,3	(76,3%)
% da Receita Líquida	0,2%	0,9%	(0,7 p.p.)
Resultado operacional	71,1	78,0	(8,8%)
% da Receita Líquida	6,8%	7,4%	(0,6 p.p.)
Resultado financeiro	(114,5)	(99,3)	15,3%
Resultado antes dos impostos	(43,5)	(21,4)	n.a.
IR e CSSL	45,5	12,5	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido	2,0	(8,8)	n.a.

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	2T18	2T17	1S18	1S17
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) líquido do período	8,9	3,2	2,0	(8,8)
Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido ao caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais				
Depreciação e amortização	19,2	18,4	37,3	36,8
Imposto de renda e contribuição social	(46,1)	(12,9)	(45,5)	(12,5)
Resultado na alienação do ativo imobilizado	(1,9)	(1,8)	(3,8)	(6,9)
Ganho com instrumento financeiro, líquido resultado valor justo	7,8	-	-	-
Variações cambiais	35,4	7,0	37,8	6,1
Variações monetárias	1,8	4,1	3,3	1,1
Juros, encargos e comissões	23,7	38,3	58,5	85,5
Outras provisões	0,1	-	-	-
	49,0	56,4	89,7	101,2
Variações nas contas de ativos e passivos				
Títulos e valores mobiliários	(0,5)	1,2	(4,0)	3,0
Instrumentos financeiros	(17,9)	-	(17,9)	-
Duplicatas a receber	56,2	(11,0)	39,6	(17,0)
Estoques	(14,5)	(17,1)	(34,6)	(5,1)
Adiantamento a fornecedores	(3,3)	0,3	(4,5)	(1,4)
Fornecedores	(22,6)	27,0	(20,4)	8,1
Impostos e taxas	5,1	(1,5)	-	-
Outros	27,1	3,5	15,6	5,3
	78,7	58,9	63,6	94,1
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais				
Juros pagos sobre empréstimos	(28,1)	(43,9)	(50,2)	(70,5)
Imposto de renda e contribuição social recebidos (pagos)	(0,9)	(2,4)	(1,6)	(4,5)
	49,7	12,6	11,8	19,1
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais após juros e impostos				
Fluxos de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de investimentos permanentes	(10,8)	(4,0)	(10,9)	(7,9)
Aquisição de ativo imobilizado	(5,0)	(9,6)	(18,8)	(18,2)
Aquisição de ativo intangível	(0,0)	(0,0)	(2,1)	(0,0)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado	2,0	1,0	4,4	11,2
Empréstimos entre partes relacionadas	(4,5)	(14,3)	(28,6)	(18,7)
	(18,3)	(26,9)	(55,9)	(33,6)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento				
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Ingresso de novos empréstimos	191,7	316,2	459,0	578,5
Liquidação de empréstimos	(235,0)	(306,9)	(447,2)	(602,6)
	(43,3)	9,3	11,8	(24,1)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento				
Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior	6,5	0,9	5,5	(1,4)
	(5,5)	(4,0)	(26,7)	(40,0)
Aumento (diminuição) no caixa e equivalentes de caixa				
Caixa e equivalentes de caixa:				
No início do período	134,2	124,3	155,4	160,4
No fim do período	128,7	120,3	128,7	120,3



Este press release pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros de acordo com a regulamentação de valores mobiliários brasileira e internacional. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia.

Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos setores têxtil e de varejo, condições do mercado, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções e outros fatores assim descritos no Formulário de Referência arquivado na Comissão de Valores Mobiliários. Em razão disso, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

2Q18 RESULTS |



 **SGPS3**
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA



SPRINGS
GLOBAL



Springs Global: E-commerce revenue more than doubled yoy

São Paulo, August 14th, 2018 - Springs Global Participações S.A. (Springs Global), the Americas' largest company in bedding, tabletop and bath products, reported in the second quarter of 2018 (2Q18) net revenue of R\$ 523.7 million, with a gross margin expansion, which reached 26.8%. We continue our progress in the digital world, with a growth in e-commerce revenue of 115%.

The highlights of Springs Global's performance in 2Q18 were:

- Net revenue of R\$ 523.7 million;
- Gross profit of R\$ 140.6 million, 2.9% greater than the second quarter of 2017 (2Q17);
- Gross margin equal to 26.8%, with an increase of 1.6 percentage points (pp) year-over-year (yoy);
- EBITDA^(a) of R\$ 54.8 million, with EBITDA margin of 10.5%;
- Income from operations amounted to R\$ 35.6 million;
- Net earnings of R\$ 8.9 million, with an improvement of R\$ 5.8 million yoy;
- Growth of 9.7% in EBITDA in the South America – Wholesale business unit;
- Growth of 13.9% in net revenue in the North America – Wholesale business unit;
- Growth of 2.7% in sell-out revenue^(b) from South America – Retail business unit;
- E-commerce revenue more than doubled yoy.

About Springs Global

Springs Global is the America's largest company in bedding, tabletop and bath products, with traditional and leading brands in the segments in which it operates, strategically positioned to target customers of different socioeconomic profiles. Springs Global operates vertically integrated plants, with high degree of automation and flexibility, located in Brazil, United States and Argentina.

B3: SGPS3

As of 06/30/2018:

Closing share price: R\$ 7.00

Market cap: R\$ 350.0 million

Conference call

Date: 08/16/2018

Time: 11 am São Paulo time / 10 am New York time / 3 pm London time

In Portuguese:

+55 11 3193-1001
/ +55 11 2820-4001

In English:

+1 800 492-3904 (Toll free)
+1 646 828-8246

Password: Springs Global

To access the webcast [click here](http://www.springs.com/ri) or
access the website
<http://www.springs.com/ri>.

Investor Relations

Alessandra Gadelha
Investor Relations Officer
Phone: +55 11 2145 4476
ri@springs.com
www.springs.com/ri

in R\$ million	2Q18	2Q17	(A)/(B)	1H18	1H17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Net revenue	523.7	540.4	(3.1%)	1,052.5	1,056.6	(0.4%)
Gross profit	140.6	136.7	2.9%	280.6	271.8	3.2%
Gross Margin %	26.8%	25.3%	1.6 p.p.	26.7%	25.7%	0.9 p.p.
EBITDA	54.8	59.8	(8.4%)	108.4	114.8	(5.6%)
EBITDA Margin %	10.5%	11.1%	(0.6 p.p.)	10.3%	10.9%	(0.6 p.p.)
Income from operations	35.6	41.4	(14.0%)	71.1	78.0	(8.8%)
Number of stores	232	227	2.2%	232	227	2.2%

Table 1 – Key financial indicators

The financial and operational information presented in this release, except when otherwise indicated, is in accordance with accounting policies adopted in Brazil, which are in accordance with international accounting standards (International Financial Reporting Standards – IFRS)



We have developed, during 2017, the digital franchise model, which was launched in the beginning of this year with a great success. The success is measured not only by the strong e-commerce sales growth yoy, but, mainly, by the alignment of interests from our franchisees, which also have gains from the digital channel sales growth, and from the consumers of our brands, which benefit from a better purchase experience, since they can choose where they purchase, receive, and pick up their desired products, with the same quality of service and with better delivery time and cost.

The direct sales of Santista products, through its virtual store, will enable us to become even closer to our final customers, contributing to a better understanding of their needs and desires, and, therefore, to a higher loyalty to our brands and to increased sales.

The PIX system, which is already in place in some MMartan stores and will be fully implemented in all owned and franchised stores by the end of the third quarter, transforms the way that our collections are designed, built, exposed and communicated, providing a better shopping experience for our customers and, accordingly, adding more value to our brands.

A black and white photograph of two women in a retail setting. The woman on the left, wearing glasses and a dark top, is holding a smartphone and looking at it. The woman on the right, wearing a patterned top, is also holding a smartphone and looking down at it. In the background, a sign for 'casa moysés' is visible, with the text 'revendedor autorizado' above it and 'desde 1930' below it. The sign also features an image of a bed.



Revenues from South America reached R\$ 307.8 million, representing 59% of total revenue, 12.3% lower yoy. Revenue from North America totaled R\$ 215.9 million, equivalent to 41% of total revenue and 13.9% greater than 2017.

The Bedding, Tabletop and Bath line^(c) was responsible for 43% of 2Q18 revenue, the Utility bedding products^(d) for 35%, and intermediate products^(e) for 11%. The Retail revenue, representing 11% of total revenue in 2Q18, was stable yoy, as the higher number of stores offset the conversions of owned stores into franchises.

Revenues from the Bedding, Tabletop and Bath line amounted to R\$ 225.1 million in 2Q18, 7.9% lower yoy. Revenues from the Utility bedding line totaled R\$ 182.7 million, with a 16.1% growth yoy. Revenues from intermediate products were R\$ 57.1 million, 27.7% lower yoy. Average price increased yoy for all product categories.

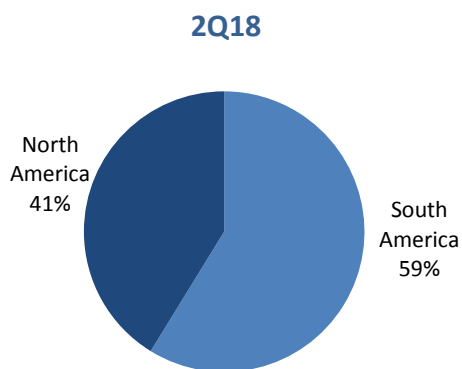


Chart 1 – Revenue per region

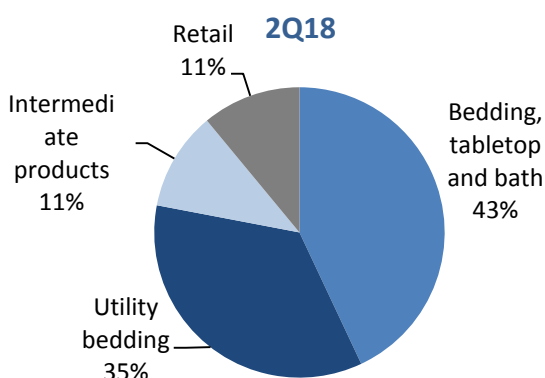


Chart 2 – Revenue per product line

Costs and Expenses

Cost of goods sold (COGS) was R\$ 383.1 million in 2Q18, with a yoy decrease of 5.1%, following the decrease in revenues in the same period, representing 73.2% of net revenue.

The main raw materials are cotton and polyester that, together with chemicals, packaging and trims, are included in materials costs, which amounted to R\$ 235.4 million in 2Q18, 4.4% lower yoy, in spite of the 26.8% increase in the average cotton price, in Brazilian Reais, in the same period, as illustrated in the following chart.

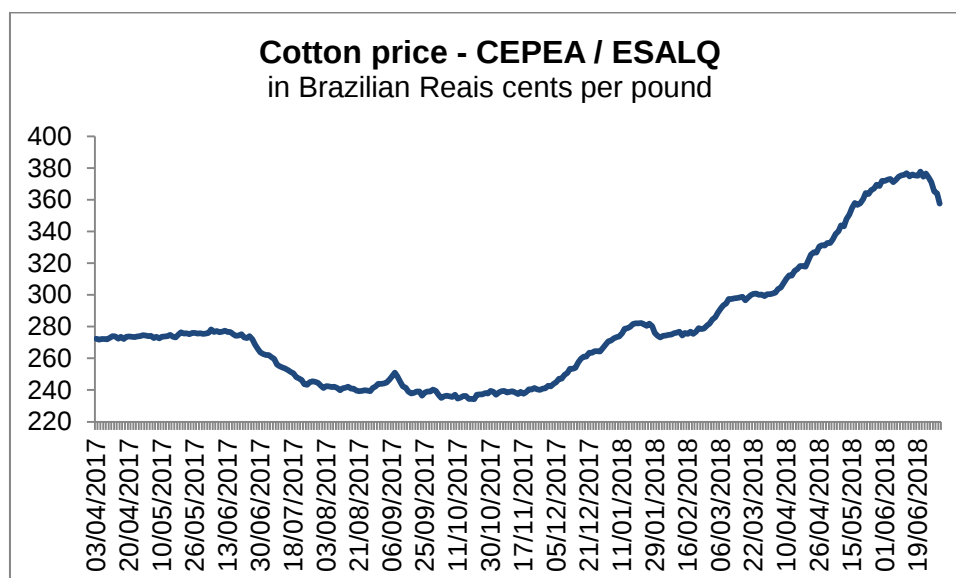


Chart 3 – Cotton price, source CEPEA

The conversion of raw materials into finished goods requires, mainly, labor, electricity and other utilities, designated as conversion costs and others, which reached R\$ 130.1 million in 2Q18, with a 7.4% yoy decrease.

Depreciation costs of production and distribution assets totaled R\$ 17.6 million in 2Q18, with a 4.1% increase yoy.

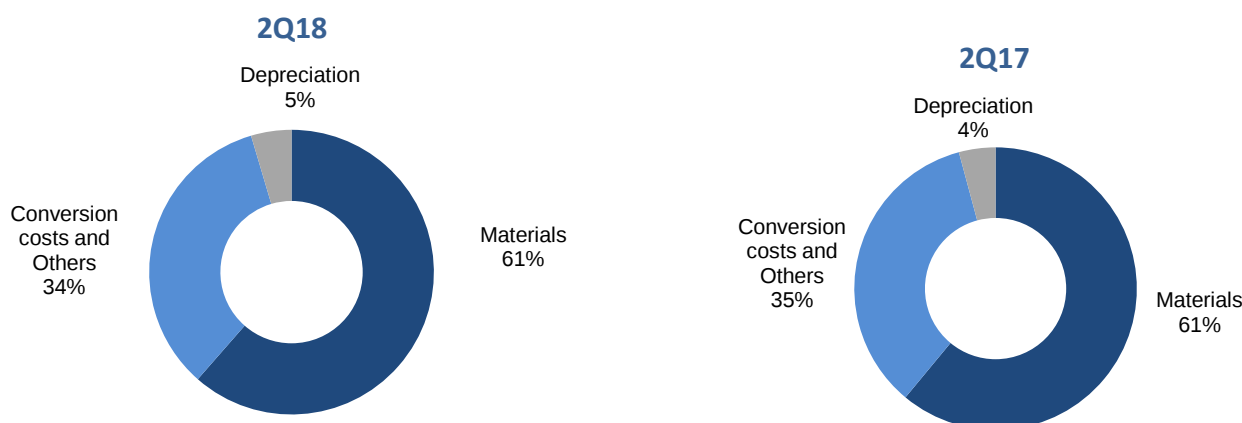


Chart 4 – COGS breakdown

Regarding operational expenses, selling expenses reached R\$ 68.3 million, representing 13.0% of net revenue, versus 12.7% in 2Q17. General and administrative expenses (G&A) amounted to R\$ 38.1 million, equivalent to 7.3% of net revenue, versus 6.5% in the same period of the previous year.

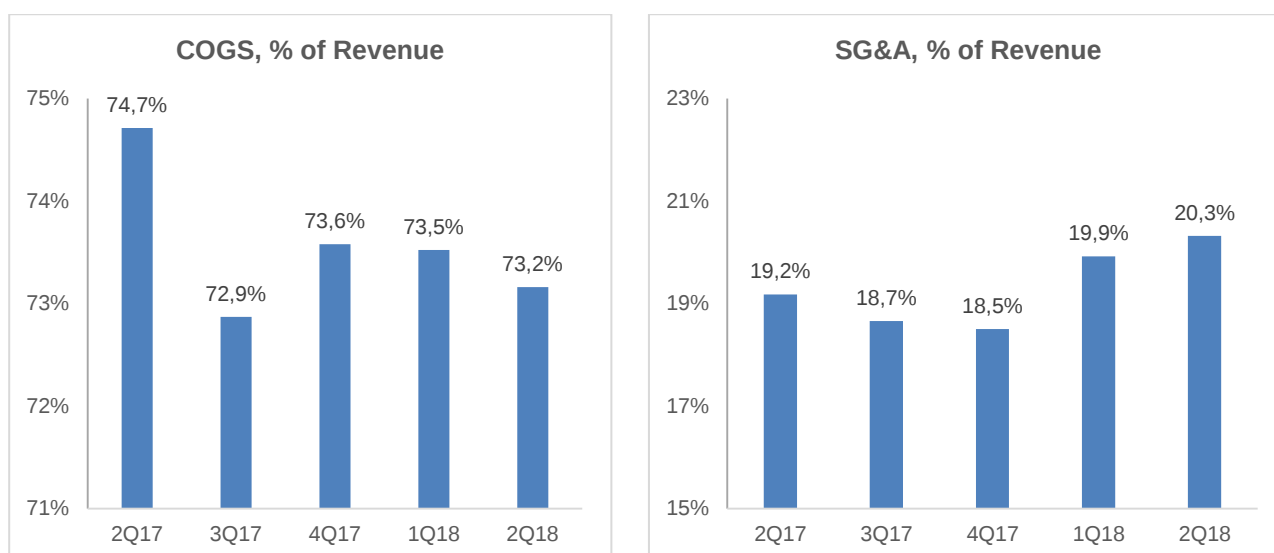


Chart 5 – COGS and SG&A, as % of net revenue

Other Revenue

In 2017, we consolidated the lease project in the land located at São Gonçalo do Amarante, RN. The total area available for leasing amounts to more than 300.0 thousand m². The rental income from this lease project is classified as "Other Income, net".

During this year, we expect to complete the full leasing occupancy of the first stage of this commercial venture, named as Power Center, and to start the marketing of the outlet.

EBITDA

Cash generation, as measured by EBITDA, reached R\$ 54.8 million in 2Q18, with a decline of 8.4% compared to the previous year. There was an increase of R\$ 3.9 million in gross profit, which was more than offset by an increase of R\$ 8.9 million in operational expenses, excluding depreciation, in the period. EBITDA margin was 10.5% in 2Q18, against 11.1% in 2Q17. In the last twelve months ended at June 30, 2018, the LTM EBITDA reached R\$ 248.2 million, in line with the adjusted LTM EBITDA in the previous year, of R\$ 249.0 million.

Profit

Gross profit totaled R\$ 140.6 million in 2Q18, with gross margin of 26.8%, both with improvement yoy.

The financial result was an expense of R\$ 72.7 million in 2Q18, against an expense of R\$ 51.1 million in 2Q17, mainly due to net exchange rate variations.

The financial expenses – interest expenses – totaled R\$ 33.5 million, 4.0% lower than the same period of the last year.

The balance of exchange rate variations was negative R\$ 35.4 million in 2Q18, reflecting the yoy depreciation of the Brazilian Real in the net liability position in US dollars, against negative R\$ 7.0 million in 2Q17, with a total variation of R\$ 28.4 million yoy, with no cash effect.

The financial income increased by R\$ 0.8 million, while bank charges, taxes, discounts and others decreased by R\$ 4.5 million yoy.

The provision for deferred income tax of R\$ 47.1 million from the North American operations, also with no cash affect, contributed to the net income of R\$ 8.9 million in 2Q18, with an improvement of R\$ 5.8 million yoy.

Capex and Working Capital

Capital expenditures (Capex) totaled R\$ 15.8 million in 2Q18, mainly focused on operational improvements.

The working capital needs amounted to R\$ 934.9 million at the end of 2Q18, in line with the previous quarter.

Debt and Debt indicators

Our net debt^(f) was R\$ 845.0 million as of June 30, 2018, against R\$ 886.4 million as of June 30, 2017, and R\$ 866.9 million as of March 31, 2018.

Our goal is to reduce the net debt level and to extend its average term. In 2Q18 we had a positive free cash flow of R\$ 31.3 million, contributing to the reduction of net debt quarter-over-quarter (qoq). In the last two years, we have reduced the share of short-term debt to 43%, from 54%, and doubled the ratio of liquid assets/short-term debt to 0.6, from 0.3.

Our leverage, as measured by the net debt/EBITDA ratio, was 3.4x at the end of 2Q18. We are confident that this ratio will decline during the next quarters, due to the improvement of our operational income, which will contribute at the same time to the growth of EBITDA and to the decrease of net debt.

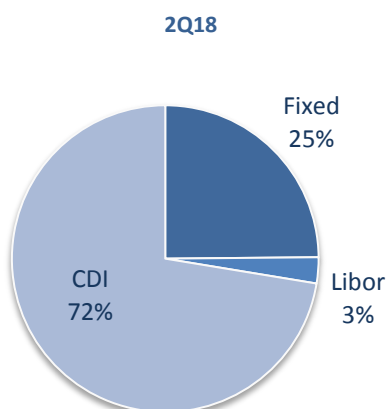


Chart 6 – Debt per index

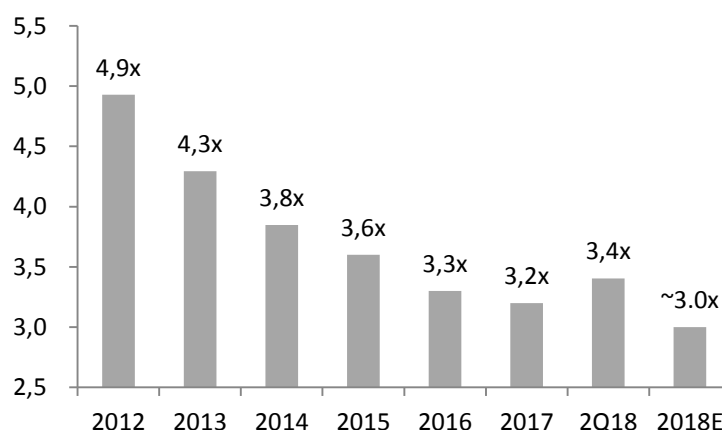


Chart 7 – Net Debt / EBITDA, in recurring terms

Projections

Springs Global maintains its strategy to consolidate its leading position in the bedding, tabletop and bath market, and to expand its channels: multibrand, monobrand retail, prioritizing franchises, and digital, via e-commerce. In 2017, we enhanced the MMartan website, launched the MMartan app, and the Artex website. In 2018, we started the operations of the digital franchises, which will enable a better customer service, with lower costs, since the e-commerce sales will be fulfilled by the closest franchises, who have the products in stock. This new omni channel model will simultaneously enable higher sales to our franchisees and greater customer satisfaction.



We will continue to improve the profitability of our business by higher capacity utilization of our plants in Brazil, resulting in higher absorption of fixed costs, mainly due to growth: (a) in e-commerce sales; (b) in sales of decorative textile products; and (c) in the number of franchises. Moreover, the recovery of the Brazilian economy will leverage the growth in sales of discretionary items, such as our products, whose purchase decision can be postponed during a recession.

For 2018, we expect revenue and EBITDA margin expansion, in line with the Company's budget that includes the following assumptions: (a) an average exchange rate of R\$ 3.32 in 2018, (b) a growth of 2.7% of the Brazilian GDP, and (c) the opening of 20 new franchise stores in the monobrand retail.

in R\$ million	2018 Guidance	1H18 Actual
Net revenue		
South America - Wholesale*	1,200 - 1,420	555.9
South America - Retail	230 - 270	121.2
North America - Wholesale	740 - 870	408.6
Total net revenue	2,120 - 2,500	1,052.5
EBIT	200 - 240	71.1
EBITDA	280 - 320	108.4
CAPEX	60 - 70	31.2
* Including intercompany revenue		

Table 2 – Projections

Share performance

Springs Global's shares, traded on the B3 under the ticker SGPS3, decreased by 36.7% in 2Q18, underperforming the IBOVESPA and the Small Cap indexes in the same period. The daily average financial volume of our shares was R\$ 448 thousand in 2Q18.

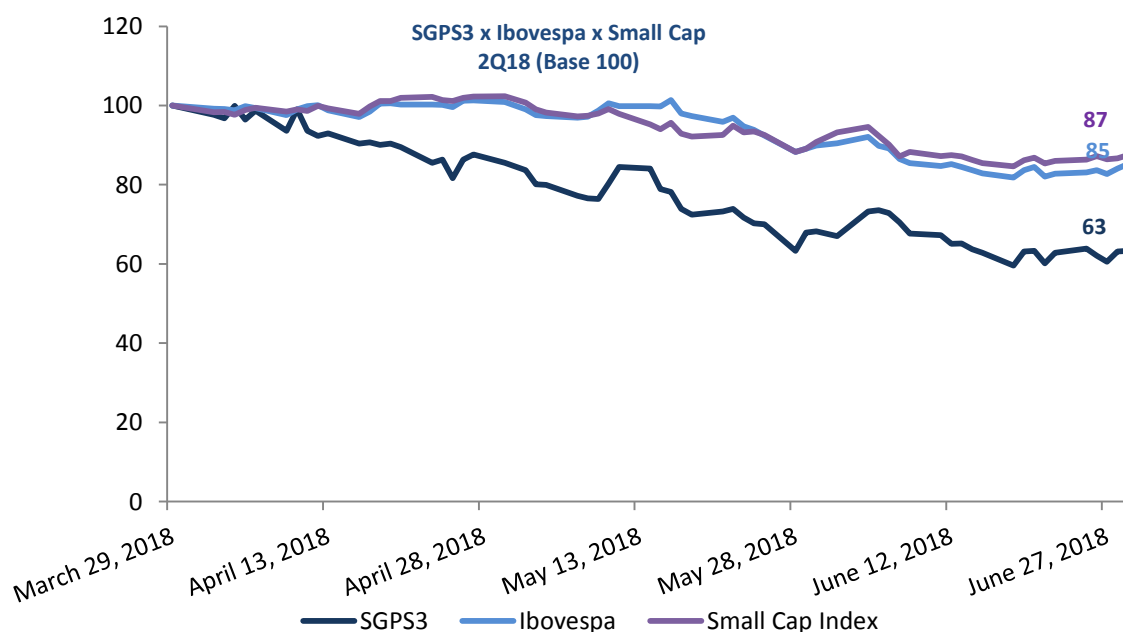


Chart 8 – Performance of SGPS3 share price

Performance of the business units

Springs Global presents its results segregated in the following business units: (a) South America - Wholesale, (b) South America - Retail, and (c) North America - Wholesale.

South America - Wholesale

Net revenue from the South America – Wholesale business unit amounted to R\$ 264.5 million in 2Q18, with a 14.1% yoy decrease, negatively impacted by the truck drivers' strike, which resulted in lower sales volume, mainly, of intermediate products.

COGS totaled R\$ 187.4 million in 2Q18, 19.2% lower yoy. The gross margin was 29.1% in 2Q18, with an increment of 4.5 pp yoy, due to a lower share of intermediate products, which have lower added value, in the sales mix. SG&A expenses amounted to R\$ 54.3 million, stable yoy.

EBITDA reached R\$ 44.3 million, with a 9.7% growth yoy. EBITDA margin was 16.7%, with an increase of 3.6 pp yoy.

South America - Retail

Net revenue from the South America – Retail business unit totaled R\$ 58.8 million in 2Q18, stable yoy. The sell-out revenue amounted to R\$ 119.9 million in 2Q18, 2.7% higher yoy.

At the end of 2Q18, we had 232 stores, of which 70 were owned and 162 franchises, compared to 227 at the end of 2Q17. We opened three new stores in this quarter and had one conversion from owned to franchised store.

We started, in the first quarter of 2018, the operation of digital franchises, in which our e-commerce sales are fulfilled by our franchisers, with positive impact in the experience of online purchase, as there was a drop in delivery time and cost. There was a 115% yoy growth in our e-commerce revenue in 2Q18.

COGS totaled R\$ 27.7 million, 3.8% lower yoy. The gross margin increased to 52.9% in 2Q18, from 51.7% in 2Q17, in spite of the higher share of franchises in our revenue.

EBITDA was a loss of R\$ 0.4 million in 2Q18, against an income of R\$ 0.3 million in 2Q17, due to a variation of R\$ 1.7 million in other revenues and expenses, which more than offset the improvement of R\$ 0.3 million in gross profit and the reduction of R\$ 1.0 million in SG&A.

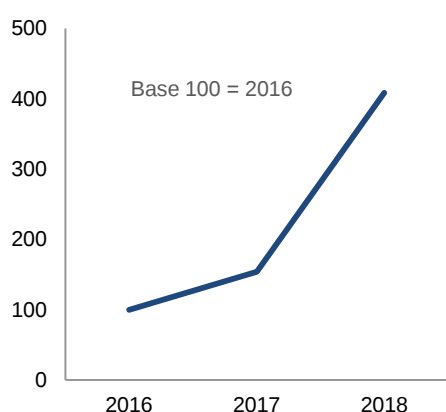


Chart 9 – Sales growth from digital channels

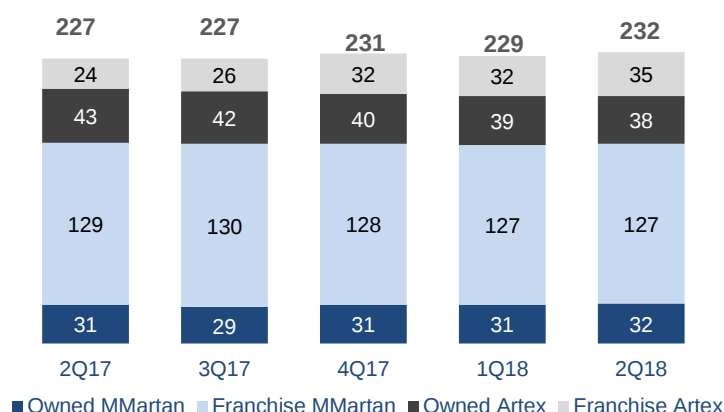


Chart 10 – Number of stores



North America - Wholesale

Net revenue from the North America – Wholesale business unit reached R\$ 215.9 million in 2Q18, 13.9% higher yoy, in line with the 13.6% appreciation of the US dollar against the Brazilian Reais in the same period.

COGS amounted to R\$ 183.2 million, 14.8% higher yoy. The gross profit totaled R\$ 32.7 million, with an expansion of R\$ 2.7 million, or 9.0%, yoy, and the gross margin was 15.1%.

The operational result decreased by R\$ 8.3 million yoy, due to higher SG&A (R\$ 3.2 million) and the variation in other non-operational revenues and expenses (R\$ 7.8 million).

EBITDA reached R\$ 12.0 million, in line qoq, with EBITDA margin of 5.6%.

The Company is already taking mitigating measures to reduce the impact of higher polyester prices on its operational margin.

Tables

Table 3 – Net revenue per business unit

in R\$ million	2Q18	%	2Q17	%	(A)/(B)	1H18	%	1H17	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
South America	307.8	59%	350.8	65%	(12.3%)	643.9	61%	676.1	64%	(4.8%)
Wholesale*	249.0	48%	291.2	54%	(14.5%)	522.7	50%	556.6	53%	(6.1%)
Retail	58.8	11%	59.6	11%	(1.3%)	121.2	12%	119.5	11%	1.4%
North America	215.9	41%	189.6	35%	13.9%	408.6	39%	380.5	36%	7.4%
Total net revenue	523.7	100%	540.4	100%	(3.1%)	1,052.5	100%	1,056.6	100%	(0.4%)
Intercompany	15.5		16.6			33.2		32.0		

* Excluding intercompany revenues

Table 4 – Net revenue per product line

Product Lines	Net Revenue (R\$ million)			Volume (tons)			Average price (R\$)/Kg		
	2Q18	2Q17	(A)/(B)	2Q18	2Q17	(C)/(D)	2Q18	2Q17	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Bedding, tabletop and bath	225.1	244.4	(7.9%)	6,635	7,881	(15.8%)	33.9	31.0	9.4%
Utility bedding	182.7	157.4	16.1%	10,148	10,195	(0.5%)	18.0	15.4	16.6%
Intermediate products	57.1	79.0	(27.7%)	5,474	7,715	(29.0%)	10.4	10.2	1.9%
Retail	58.8	59.6	(1.3%)						
Total	523.7	540.4	(3.1%)	22,257	25,791	(13.7%)	23.5	21.0	12.3%

Product Lines	Net Revenue (R\$ million)			Volume (tons)			Average price (R\$)/Kg		
	1H18	1H17	(A)/(B)	1H18	1H17	(C)/(D)	1H18	1H17	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Bedding, tabletop and bath	454.7	468.7	(3.0%)	14,069	15,253	(7.8%)	32.3	30.7	5.2%
Utility bedding	350.5	318.0	10.2%	21,177	20,984	0.9%	16.6	15.2	9.2%
Intermediate products	126.1	150.4	(16.2%)	12,039	14,338	(16.0%)	10.5	10.5	(0.1%)
Retail	121.2	119.5	1.4%						
Total	1,052.5	1,056.6	(0.4%)	47,285	50,575	(6.5%)	22.3	20.9	6.5%

Table 5 – Cost of goods sold (COGS) and Selling, General and Administrative expenses (SG&A)

in R\$ million	2Q18	%	2Q17	%	(A)/(B)	1H18	%	1H17	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Materials	235.4	61.4%	246.3	61.0%	(4.4%)	470.3	60.9%	479.2	61.1%	(1.9%)
Conversion costs and others	130.1	34.0%	140.5	34.8%	(7.4%)	267.3	34.6%	271.7	34.6%	(1.6%)
Depreciation	17.6	4.6%	16.9	4.2%	4.1%	34.3	4.4%	33.9	4.3%	1.2%
COGS	383.1	100.0%	403.7	100.0%	(5.1%)	771.9	100.0%	784.8	100.0%	(1.6%)
COGS, % Revenues	73.2%		74.7%		(1.6 p.p.)	73.3%		74.3%		(0.9 p.p.)
Sales expenses	68.3	64.2%	68.6	66.2%	(0.4%)	136.5	64.5%	134.9	66.4%	1.2%
General and administrative expenses	38.1	35.8%	35.0	33.8%	8.8%	75.3	35.5%	68.2	33.6%	10.3%
SG&A	106.4	100.0%	103.6	100.0%	2.7%	211.7	100.0%	203.1	100.0%	4.3%
SGA, % Revenues	20.3%		19.2%		1.1 p.p.	20.1%		19.2%		0.9 p.p.

Table 6 – Reconciliation of EBITDA

in R\$ million	2Q18	2Q17	(A)/(B)	1H18	1H17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Income (Loss)	8.9	3.2	181.2%	2.0	(8.8)	n.a.
(+) Income and social contribution taxes	(46.1)	(12.9)	n.a.	(45.5)	(12.5)	n.a.
(+) Financial results	72.7	51.1	42.5%	114.5	99.3	15.3%
(+) Depreciation and amortization	19.2	18.4	4.2%	37.3	36.8	1.3%
EBITDA	54.8	59.8	(8.4%)	108.4	114.8	(5.6%)

Table 7 – EBITDA per business unit and EBITDA margin

in R\$ million	2Q18	2Q17	(A)/(B)	1H18	1H17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
South America	43.9	40.7	7.9%	86.9	78.4	10.8%
Wholesale	44.3	40.4	9.7%	88.8	77.7	14.3%
Retail	(0.4)	0.3	n.a.	(1.9)	0.7	n.a.
North America	12.0	20.2	(40.6%)	23.9	38.5	(37.9%)
Non-allocated expenses	(1.2)	(1.0)	20.0%	(2.4)	(2.0)	20.0%
EBITDA total	54.8	59.8	(8.4%)	108.4	114.8	(5.6%)
<i>EBITDA Margin %</i>	<i>10.5%</i>	<i>11.1%</i>	<i>(0.6 p.p.)</i>	<i>10.3%</i>	<i>10.9%</i>	<i>(0.6 p.p.)</i>

Table 8 – Financial Results

in R\$ million	2Q18	2Q17	(A)/(B)	1H18	1H17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Financial income	6.9	6.1	12.8%	11.8	13.9	(14.6%)
Financial expenses - interests	(33.5)	(34.9)	(4.0%)	(64.8)	(76.3)	(15.1%)
Financial expenses - bank charges and others	(10.7)	(15.3)	(29.6%)	(23.8)	(30.8)	(22.7%)
Exchange rate variations, net	(35.4)	(7.0)	403.2%	(37.8)	(6.1)	522.2%
Financial results	(72.7)	(51.1)	42.5%	(114.5)	(99.3)	15.3%

Table 9 – Capex

in R\$ million	2Q18	2Q17	1H18	1H17
Manufacturing facilities	13.6	8.9	27.0	17.4
Retail	2.2	0.7	2.7	0.8
Total	15.8	9.6	29.7	18.2

Table 10 – Working Capital

in R\$ million	2Q18	1Q18	2Q17	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Accounts receivable	473.1	513.8	505.0	(7.9%)	(6.3%)
Inventories	579.8	554.9	566.1	4.5%	2.4%
Advances to suppliers	41.6	38.3	37.0	8.8%	12.7%
Suppliers	(159.6)	(165.5)	(152.0)	(3.6%)	5.0%
Working capital	934.9	941.4	956.1	(0.7%)	(2.2%)

Table 11 – Indebtedness

in R\$ million	2Q18 (A)	1Q18 (B)	2Q17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Loans and financing	943.9	931.2	1,039.1	1.4%	(9.2%)
- Domestic currency	512.5	578.5	673.7	(11.4%)	(23.9%)
- Foreign currency	431.4	352.7	365.4	22.3%	18.1%
Debentures	185.3	198.4	48.5	(6.6%)	282.2%
Total Debt	1,129.2	1,129.6	1,087.6	(0.0%)	3.8%
Cash and marketable securities	(284.2)	(262.7)	(201.2)	8.2%	41.3%
Net debt	845.0	866.9	886.4	(2.5%)	(4.7%)

Table 12 – Main indicators - South America - Wholesale business unit

in R\$ million	2Q18 (A)	1Q18 (B)	2Q17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Net revenue	264.5	291.4	307.8	(9.2%)	(14.1%)
(-) COGS	(187.4)	(212.3)	(231.9)	(11.7%)	(19.2%)
Gross profit	77.1	79.1	75.9	(2.5%)	1.6%
Gross Margin %	29.1%	27.1%	24.7%	2.0 p.p.	4.5 p.p.
(-) SG&A	(54.3)	(52.0)	(53.6)	4.4%	1.3%
(+/-) Others	4.0	0.8	1.4	n.a.	n.a.
Operational result	26.8	27.9	23.7	(3.9%)	13.1%
(+) Depreciation and Amortization	17.5	16.6	16.7	5.4%	4.8%
EBITDA	44.3	44.5	40.4	(0.4%)	9.7%
EBITDA Margin %	16.7%	15.3%	13.1%	1.5 p.p.	3.6 p.p.
Intercompany revenue	15.5	17.7	16.6	(12.4%)	(6.6%)
Revenue ex-intercompany	249.0	273.7	291.2	(9.0%)	(14.5%)

in R\$ million	1H18 (A)	1H17 (B)	(A)/(B) %
Net revenue	555.9	588.6	(5.6%)
(-) COGS	(399.7)	(442.5)	(9.7%)
Gross profit	156.2	146.1	6.9%
Gross Margin %	28.1%	24.8%	3.3 p.p.
(-) SG&A	(106.3)	(103.2)	3.0%
(+/-) Others	4.8	1.3	n.a.
Operational result	54.7	44.2	23.8%
(+) Depreciation and Amortization	34.1	33.5	1.8%
EBITDA	88.8	77.7	14.3%
EBITDA Margin %	16.0%	13.2%	2.8 p.p.
Intercompany revenue	33.2	32.0	3.8%
Revenue ex-intercompany	522.7	556.6	(6.1%)

Table 13 – Main indicators - South America - Retail business unit

Em R\$ milhões	2Q18 (A)	1Q18 (B)	2Q17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Net revenue	58.8	62.4	59.6	(5.8%)	(1.3%)
(-) COGS	(27.7)	(30.4)	(28.8)	(8.9%)	(3.8%)
Gross profit	31.1	32.0	30.8	(2.8%)	1.0%
Gross Margin %	52.9%	51.3%	51.7%	1.6 p.p.	1.2 p.p.
(-) SG&A	(31.2)	(33.7)	(32.2)	(7.4%)	(3.1%)
(+/-) Others	(1.1)	(0.6)	0.6	n.a.	n.a.
Operational result	(1.2)	(2.3)	(0.8)	n.a.	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	0.8	0.8	1.1	0.0%	(27.3%)
EBITDA	(0.4)	(1.5)	0.3	n.a.	n.a.
EBITDA Margin %	-0.7%	-2.4%	0.5%	1.7 p.p.	(1.2 p.p.)
Number of stores	232	229	227	1.3%	2.2%
Ow ned MMartan	32	31	31		
Franchise MMartan	127	127	129		
Ow ned Artex	38	39	43		
Franchise Artex	35	32	24		
Gross Revenue sell-out	119.9	121.2	116.7	(1.1%)	2.7%

Em R\$ milhões	1H18 (A)	1H17 (B)	(A)/(B) %
Net revenue	121.2	119.5	1.4%
(-) COGS	(58.1)	(58.2)	(0.2%)
Gross profit	63.1	61.3	2.9%
Gross Margin %	52.1%	51.3%	0.8 p.p.
(-) SG&A	(64.9)	(64.2)	1.1%
(+/-) Others	(1.7)	1.5	(213.3%)
Operational result	(3.5)	(1.4)	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	1.6	2.1	(23.8%)
EBITDA	(1.9)	0.7	n.a.
EBITDA Margin %	-1.6%	0.6%	(2.2 p.p.)
Number of stores	232	227	2.2%
Ow ned MMartan	32	31	
Franchise MMartan	127	129	
Ow ned Artex	38	43	
Franchise Artex	35	24	
Gross Revenue sell-out	241.1	227.2	6.2%

Table 14 – Main indicators - North America - Wholesale business unit

in R\$ million	2Q18 (A)	1Q18 (B)	2Q17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Net revenue	215.9	192.7	189.6	12.0%	13.9%
(-) COGS	(183.2)	(163.6)	(159.6)	12.0%	14.8%
Gross profit	32.7	29.1	30.0	12.4%	9.0%
Gross Margin %	15.1%	15.1%	15.8%	0.0 p.p.	(0.7 p.p.)
(-) SG&A	(20.0)	(18.6)	(16.8)	7.5%	19.0%
(+/-) Others	(1.5)	0.6	6.3	n.a.	n.a.
Operational result	11.2	11.1	19.5	0.9%	(42.6%)
(+) Depreciation and Amortization	0.8	0.8	0.7	0.0%	14.3%
EBITDA	12.0	11.9	20.2	0.8%	(40.6%)
EBITDA Margin %	5.6%	6.2%	10.7%	(0.6 p.p.)	(5.1 p.p.)

in R\$ million	1H18 (A)	1H17 (B)	(A)/(B) %
Net revenue	408.6	380.5	7.4%
(-) COGS	(346.8)	(316.1)	9.7%
Gross profit	61.8	64.4	(4.0%)
Gross Margin %	15.1%	16.9%	(1.8 p.p.)
(-) SG&A	(38.6)	(33.7)	14.5%
(+/-) Others	(0.9)	6.5	n.a.
Operational result	22.3	37.2	(40.1%)
(+) Depreciation and Amortization	1.6	1.3	23.1%
EBITDA	23.9	38.5	(37.9%)
EBITDA Margin %	5.8%	10.1%	(4.3 p.p.)



Glossary

(a) EBITDA – EBITDA is a non-accounting measurement which we prepare and which is reconciled with our financial statement in accordance with CVM Instruction 01/2007, when applicable. We have calculated our EBITDA (usually defined as earnings before interest, tax, depreciation and amortization) as net earnings before financial results, the effect of depreciation of our plants, equipment and other permanent assets and the amortization of intangible assets. EBITDA is not a measure recognized under BR GAAP, IFRS or US GAAP. It is not significantly standardized and cannot be compared to measurements with similar names provided by other companies. We have reported EBITDA because we use it to measure our performance. EBITDA should not be considered in isolation or as a substitute for "net income" or "operating income" as indicators of operational performance or cash flow, or for the measurement of liquidity or debt repayment capacity.

(b) Sell-out revenue – Revenue from sales channel to the end customers.

(c) Bedding, Tabletop and Bath ("CAMEBA") line – includes bed sheets and pillow cases, sheet sets, tablecloths, towels, rugs and bath accessories.

(d) Utility bedding line – includes pillows, mattress pads and quilts.

(e) Intermediate products – yarns and fabrics, in their natural state or dyed and printed, sold to small and medium-sized clothing, knitting and weaving companies.

(f) Net debt – Gross debt minus cash and marketable securities.

Balance sheet

in R\$ million	2Q18	1Q18	2Q17
Assets			
Current assets	1,377.7	1,392.8	1,328.9
Cash and cash equivalents	128.7	134.2	120.3
Marketable securities	62.7	56.4	17.4
Financial instruments	17.9	7.8	-
Accounts receivable	473.1	513.8	505.0
Inventories	579.8	554.9	566.1
Advances to suppliers	41.6	38.3	37.0
Recoverable taxes	17.1	26.5	25.2
Other receivables	56.7	61.0	57.8
Noncurrent assets	1,451.0	1,371.7	1,269.9
Long-term assets	461.1	381.8	424.7
Marketable securities	74.9	64.3	63.4
Receivable - clients	33.1	34.5	24.2
Receivable - sale of property	57.9	55.7	53.8
Related parties	43.9	41.8	45.9
Recoverable taxes	15.6	15.6	9.1
Deferred income and social contribution taxes	149.7	89.5	126.9
Property, plant and equipment held for sale	38.9	34.1	48.0
Escrow deposits	13.3	13.2	14.9
Others	33.8	33.0	38.3
Permanent	989.9	989.9	845.2
Properties for investment	223.9	210.8	-
Property, plant and equipment	647.1	663.7	730.3
Intangible assets	118.9	115.3	114.9
Total assets	2,828.6	2,764.5	2,598.7

in R\$ million	2Q18	1Q18	2Q17
Liabilities and Equity			
Current liabilities	819.4	726.0	777.1
Loans and financing	421.2	358.5	475.2
Debentures	66.6	63.4	0.3
Suppliers	159.6	165.5	152.0
Taxes	11.2	8.9	12.3
Payroll and related charges	70.8	61.7	66.0
Government concessions	20.2	19.8	16.8
Noneconomic leases	8.4	7.2	6.4
Other payables	61.5	40.9	48.1
Noncurrent liabilities	844.3	899.1	809.3
Loans and financing	522.7	572.7	563.9
Debentures	118.7	135.0	48.2
Noneconomic leases	15.4	13.5	14.5
Related parties	-	1.5	0.8
Government concessions	43.2	42.8	46.7
Employee benefit plans	107.5	94.2	104.7
Miscellaneous accruals	13.6	18.4	17.1
Deferred taxes	4.3	4.3	-
Other obligations	18.8	16.7	13.4
Equity	1,165.0	1,139.4	1,012.3
Capital	1,860.3	1,860.3	1,860.3
Capital reserves	79.4	79.4	79.4
Assets and liabilities valuation adjustment	82.4	82.5	(36.7)
Cumulative translation adjustment	(260.7)	(277.4)	(269.8)
Earnings reserves	25.2	25.2	25.2
Accumulated deficit	(621.6)	(630.5)	(648.4)
Noncontrolling interest	-	-	2.5
Total liabilities and equity	2,828.6	2,764.5	2,598.7

Income Statement

in R\$ million	2Q18 (A)	1Q18 (B)	2Q17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Gross revenues	634.8	631.8	673.7	0.5%	(5.8%)
Net revenues	523.7	528.9	540.4	(1.0%)	(3.1%)
Cost of goods sold	(383.1)	(388.8)	(403.7)	(1.5%)	(5.1%)
% of net sales	73.2%	73.5%	74.7%	(0.4 p.p.)	(1.6 p.p.)
Materials	(235.4)	(234.9)	(246.3)	0.2%	(4.4%)
Conversion costs and others	(130.1)	(137.2)	(140.5)	(5.2%)	(7.4%)
Depreciation	(17.6)	(16.7)	(16.9)	5.4%	4.1%
Gross profit	140.6	140.0	136.7	0.4%	2.9%
% Gross Margin	26.8%	26.5%	25.3%	0.4 p.p.	1.6 p.p.
SG&A	(106.4)	(105.3)	(103.6)	1.0%	2.7%
% of net sales	20.3%	19.9%	19.2%	0.4 p.p.	1.1 p.p.
Selling expenses	(68.3)	(68.2)	(68.6)	0.2%	(0.4%)
% of net sales	13.0%	12.9%	12.7%	0.2 p.p.	0.3 p.p.
General and administrative expenses	(38.1)	(37.2)	(35.0)	2.4%	8.8%
% of net sales	7.3%	7.0%	6.5%	0.2 p.p.	0.8 p.p.
Others, net	1.4	0.8	8.3	85.5%	(82.8%)
% of net sales	0.3%	0.1%	1.5%	0.1 p.p.	(1.3 p.p.)
Income from operations	35.6	35.5	41.4	0.3%	(14.0%)
% of net sales	6.8%	6.7%	7.7%	0.1 p.p.	(0.9 p.p.)
Financial result	(72.7)	(41.8)	(51.1)	74.1%	42.5%
Profit (loss) before taxes	(37.1)	(6.3)	(9.7)	n.a.	n.a.
Income and social contribution taxes	46.1	(0.6)	12.9	n.a.	n.a.
Net income (loss)	8.9	(6.9)	3.2	n.a.	181.2%

in R\$ million	1H18 (A)	1H17 (B)	(A)/(B) %
Gross revenues	1,266.6	1,305.9	(3.0%)
Net revenues	1,052.5	1,056.6	(0.4%)
Cost of goods sold	(771.9)	(784.8)	(1.6%)
% of net sales	73.3%	74.3%	(0.9 p.p.)
Materials	(470.3)	(479.2)	(1.9%)
Conversion costs and others	(267.3)	(271.7)	(1.6%)
Depreciation	(34.3)	(33.9)	1.2%
Gross profit	280.6	271.8	3.2%
% Gross Margin	26.7%	25.7%	0.9 p.p.
SG&A	(211.7)	(203.1)	4.3%
% of net sales	20.1%	19.2%	0.9 p.p.
Selling expenses	(136.5)	(134.9)	1.2%
% of net sales	13.0%	12.8%	0.2 p.p.
General and administrative expenses	(75.3)	(68.2)	10.3%
% of net sales	7.2%	6.5%	0.7 p.p.
Others, net	2.2	9.3	(76.3%)
% of net sales	0.2%	0.9%	(0.7 p.p.)
Income from operations	71.1	78.0	(8.8%)
% of net sales	6.8%	7.4%	(0.6 p.p.)
Financial result	(114.5)	(99.3)	15.3%
Profit (loss) before taxes	(43.5)	(21.4)	n.a.
Income and social contribution taxes	45.5	12.5	n.a.
Net income (loss)	2.0	(8.8)	n.a.

Cash Flow Statement

in R\$ million	1Q18	1Q17	1H18	1H17
Cash flows from operating activities				
Net income (loss) for the period	8.9	3.2	2.0	(8.8)
Adjustments to reconcile net income (loss) to net cash provided by (used in) operating activities				
Depreciation and amortization	19.2	18.4	37.3	36.8
Income and social contribution taxes	(46.1)	(12.9)	(45.5)	(12.5)
Gain on disposal of property, plant and equipment	(1.9)	(1.8)	(3.8)	(6.9)
Gain on financial instruments, net fair value result	7.8	-	-	-
Exchange rate variations	35.4	7.0	37.8	6.1
Monetary variation	1.8	4.1	3.3	1.1
Bank charges, interests and commissions	23.7	38.3	58.5	85.5
Other accruals	0.1	-	-	-
	49.0	56.4	89.7	101.2
Changes in assets and liabilities				
Marketable securities	(0.5)	1.2	(4.0)	3.0
Financial instruments	(17.9)	-	(17.9)	-
Accounts receivable	56.2	(11.0)	39.6	(17.0)
Inventories	(14.5)	(17.1)	(34.6)	(5.1)
Advances to suppliers	(3.3)	0.3	(4.5)	(1.4)
Suppliers	(22.6)	27.0	(20.4)	8.1
Taxes	5.1	(1.5)	-	-
Others	27.1	3.5	15.6	5.3
Net cash provided by (used in) operating activities	78.7	58.9	63.6	94.1
Interest paid on loans	(28.1)	(43.9)	(50.2)	(70.5)
Income and social contribution taxes paid	(0.9)	(2.4)	(1.6)	(4.5)
Net cash provided by (used in) operating activities after interest and taxes	49.7	12.6	11.8	19.1
Cash flows from investing activities				
Acquisition of permanent investment	(10.8)	(4.0)	(10.9)	(7.9)
Acquisition of property, plant and equipment	(5.0)	(9.6)	(18.8)	(18.2)
Acquisition of intangible assets	(0.0)	(0.0)	(2.1)	(0.0)
Disposal of property, plant and equipment	2.0	1.0	4.4	11.2
Loans between related parties	(4.5)	(14.3)	(28.6)	(18.7)
Net cash provided by (used in) investing activities	(18.3)	(26.9)	(55.9)	(33.6)
Cash flows from financing activities				
Proceeds from new loans	191.7	316.2	459.0	578.5
Repayment of loans	(235.0)	(306.9)	(447.2)	(602.6)
Net cash provided by (used in) financing activities	(43.3)	9.3	11.8	(24.1)
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents of foreign subsidiaries	6.5	0.9	5.5	(1.4)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	(5.5)	(4.0)	(26.7)	(40.0)
Cash and cash equivalents:				
At the beginning of the period	134.2	124.3	155.4	160.4
At the end of the period	128.7	120.3	128.7	120.3



This press release may include declarations about Springs Global's expectations regarding future events or results. All declarations based upon future expectations, rather than historical facts, are subject to various risks and uncertainties.

These risks and uncertainties include factors related to the following: the Company's business strategy, the international and the Brazilian economies, technology, financial strategy, developments in the textile and retail sectors, market conditions, among others. To obtain further information on factors that may give rise to results different from those forecasted by Springs Global, please consult the reports filed with the Brazilian Comissão de Valores Mobiliários (CVM, equivalent to U.S. "SEC").