



## RESULTADOS 2T19





## Springs Global: Receita cresce 6,6% entre anos

São Paulo, 14 de agosto de 2019 - A Springs Global Participações S.A. (Springs Global), líder em produtos de cama, mesa e banho, apresentou, no segundo trimestre de 2019 (2T19), receita líquida de R\$ 328,2 milhões, com margem bruta de 28,8%. As vendas no *e-commerce* cresceram 48,7% entre anos.

Os principais destaques do desempenho da Springs Global no 2T19 foram:

### 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, e Argentina, e possui operações nos Estados Unidos, através de subsidiárias.

B3: SGPS3

Em 30/06/2019:

Preço de fechamento da ação: R\$ 9,24

### Teleconferência de Resultados

Data: 15/08/2019

Horário: 11h (Brasília) / 10h (US-ET)

Em Português:

+55 11 3193-1070

/ +55 11 2820-4070

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](mailto:ri@springs.com)

[www.springs.com/ri](http://www.springs.com/ri)

- Receita líquida de R\$ 328,2 milhões, 6,6% superior ao 2T18<sup>1</sup>;
- Aumento de preço médio, entre anos, em todas as categorias de produtos;
  - Perspectiva de melhor receita no segundo semestre em função dos novos lançamentos e da sazonalidade;
  - Lucro bruto de R\$ 94,6 milhões, com margem bruta de 28,8%, já tendo sido absorvidos todos os custos da consolidação de duas unidades industriais, o que impactou negativamente a margem bruta no trimestre;
  - EBITDA ajustado<sup>(a)</sup> de R\$ 38,6 milhões, com margem EBITDA ajustado de 11,8%;
  - Adoção da Norma IFRS 16, com efeito negativo de R\$ 3,0 milhões, no resultado líquido;
  - Melhoria de R\$ 37,4 milhões do resultado financeiro entre anos;
  - Ampliação de R\$ 30,1 milhões do resultado antes dos impostos entre anos;
  - Crescimento de 9,8% da receita da unidade de negócio Brasil – Atacado;
  - Crescimento de 48,7% das vendas no *e-commerce* da unidade de negócio Brasil – Varejo; e
  - No terceiro trimestre de 2019 (3T19) inicia a compensação de crédito de PIS/COFINS, no valor total de R\$ 208,9 milhões.

Em R\$ milhões	2T19	2T18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	1S19	1S18 <sup>1</sup>	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Receita líquida	328,2	307,8	6,6%	668,9	644,0	3,9%
Lucro bruto	94,6	107,8	(12,3%)	192,0	218,8	(12,3%)
Margem Bruta %	28,8%	35,0%	(6,2 p.p.)	28,7%	34,0%	(5,3 p.p.)
Resultado Operacional	10,5	17,8	(40,8%)	20,2	36,2	(44,2%)
Resultado antes de impostos	(23,1)	(53,3)	n.a.	(57,7)	(75,5)	n.a.
EBITDA	39,9	54,7	(27,0%)	356,8	108,4	229,3%
EBITDA ajustado <sup>2</sup>	38,6	36,2	6,8%	74,2	72,2	2,8%
Margem EBITDA %	12,2%	17,8%	(5,6 p.p.)	53,3%	16,8%	36,5 p.p.
Margem EBITDA ajustado <sup>2</sup> %	11,8%	11,8%	0,0 p.p.	11,1%	11,2%	(0,1 p.p.)

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

<sup>2</sup> Considerando apenas operações continuadas, excluindo operações descontinuadas

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).





## Combinação das Operações da América do Norte

A Springs Global celebrou, em dezembro de 2018, acordo com a Keeco, empresa americana de produtos moda lar, para combinação de suas operações da América do Norte, avaliadas em US\$ 126 milhões.

No fechamento da transação ("closing"), ocorrido em 15 de março de 2019, a Springs Global recebeu parte de sua avaliação em dinheiro e parte em ações da empresa combinada, Keeco Holdings, LLC, representando uma participação de 17,5% do seu capital social.

A empresa combinada possui portfólio de produtos e marcas líderes nos mercados de cortinas, *utility bedding*, e *decorative bedding*, além de carteira diversificada de clientes, incluindo as principais empresas do varejo tradicional e digital do mercado norte-americano.

Esta combinação de negócios proporcionará o fortalecimento da participação da Springs Global no mercado norte-americano, através de uma posição acionária significativa numa empresa com amplo portfólio de produtos, competitividade, potencial de crescimento, e maior rentabilidade, devido às sinergias. Ao mesmo tempo, permitirá uma maior dedicação da administração da Springs Global aos seus negócios na América do Sul.

Para efeito de comparação, os resultados de 2018 são apresentados excluindo operações descontinuadas.

## Adoção da Norma IFRS 16

A partir de janeiro de 2019, houve a adoção da norma IFRS 16, que ocasionou algumas alterações no modo de contabilizar os contratos de aluguéis e arrendamentos. De acordo com a nova norma, as obrigações futuras dos contratos de aluguéis e arrendamentos são reconhecidas como passivo, e, em contrapartida, o direito de uso do bem arrendado é reconhecido como um ativo, todos trazidos a valor presente considerando o custo de capital da Companhia.

O valor na adoção inicial, em 1º de janeiro de 2019, foi de R\$ 265,0 milhões no balanço consolidado da Companhia.

No Demonstrativo de Resultado, o valor das despesas de aluguéis é substituído por juros sobre o passivo de arrendamento mais a amortização do direito de uso. No resultado do 2T19, os juros apropriados sobre arrendamentos foram iguais a R\$ 7,5 milhões e a amortização do direito de uso somou R\$ 9,9 milhões. Os arrendamentos pagos, no mesmo período, totalizaram R\$ 14,0 milhões.

Ao longo do período dos contratos, não há alteração no lucro líquido da Companhia, pois o valor total do aluguel pago é idêntico à soma da amortização do direito de uso e dos juros sobre os arrendamentos a pagar na totalidade do contrato. Entretanto, há um efeito temporal, negativo no início do período do contrato, uma vez que as despesas financeiras nesse período são maiores e decrescem à medida que o contrato se esgota.

## Receita

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 328,2 milhões no 2T19, 6,6% superior à do 2T18<sup>1</sup>, com o efeito positivo do maior volume vendido e do melhor preço e *mix*.

A linha de Cama, Mesa e Banho (Cameba)<sup>(b)</sup> foi responsável por 63% da receita no 2T19, e produtos intermediários<sup>(c)</sup> por 19%. A receita do Varejo contribuiu com 18% da receita total no 2T19.

A receita de CAMEBA foi de R\$ 208,2 milhões no 2T19, com aumento de 8,5% em relação ao 2T18<sup>1</sup>. A receita de produtos intermediários somou R\$ 61,6 milhões, com crescimento de 7,9% entre anos<sup>1</sup>. Houve aumento de preço médio, entre anos, em todas as categorias de produtos. A receita de varejo totalizou R\$ 58,4 milhões, em linha com o mesmo período do ano anterior, com o efeito positivo do crescimento das vendas do *e-commerce* compensando a substituição de receitas a preços *sell-out*<sup>(d)</sup> por receitas a preços *sell-in*<sup>(e)</sup>, em razão de conversões de lojas próprias para lojas franqueadas. A receita bruta *sell-out* do varejo apresentou crescimento de 3,3% entre anos.

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação.

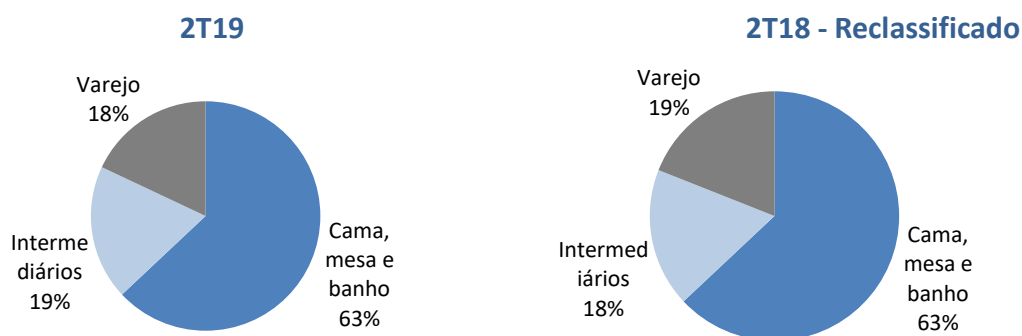


Gráfico1 – Distribuição da Receita por tipo de produto

O mercado brasileiro de produtos de casa e decoração, segundo o IBOPE, totaliza R\$ 86 bilhões, dos quais R\$ 12 bilhões são atribuídos a produtos de cama, mesa e banho. Visando aumentar o nosso mercado endereçável e fortalecer as nossas marcas, aumentando a frequência de compra de nossas marcas pelos consumidores, iniciamos a venda de novas categorias de produtos e expandiremos ainda mais nesta segunda metade de 2019, com a introdução de colchões, sofás modulares e produtos de mesa posta, através de parceiros e, portanto, com baixo risco e baixo capital de trabalho.

No caso de colchões e sofás modulares, fabricaremos os tecidos destes produtos, utilizando a capacidade instalada de nossas plantas, enquanto parceiros com experiência nestes produtos irão fabricar, estocar e entregar os produtos finais.

## Custo e Despesas

O custo dos produtos vendidos (CPV) foi de R\$ 233,6 milhões no 2T19, com aumento de 16,9% em relação ao mesmo período de 2018<sup>1</sup>, representando 71,2% da receita líquida.

As principais matérias-primas são algodão e poliéster que, somados a produtos químicos, embalagens e aviamentos, totalizaram custos de R\$ 118,5 milhões no 2T19, denominados custos de materiais, com incremento de 26,3% em relação ao mesmo período do ano anterior<sup>1</sup>. A queda recente no preço da matéria prima refletirá positivamente na margem bruta nos próximos trimestres.

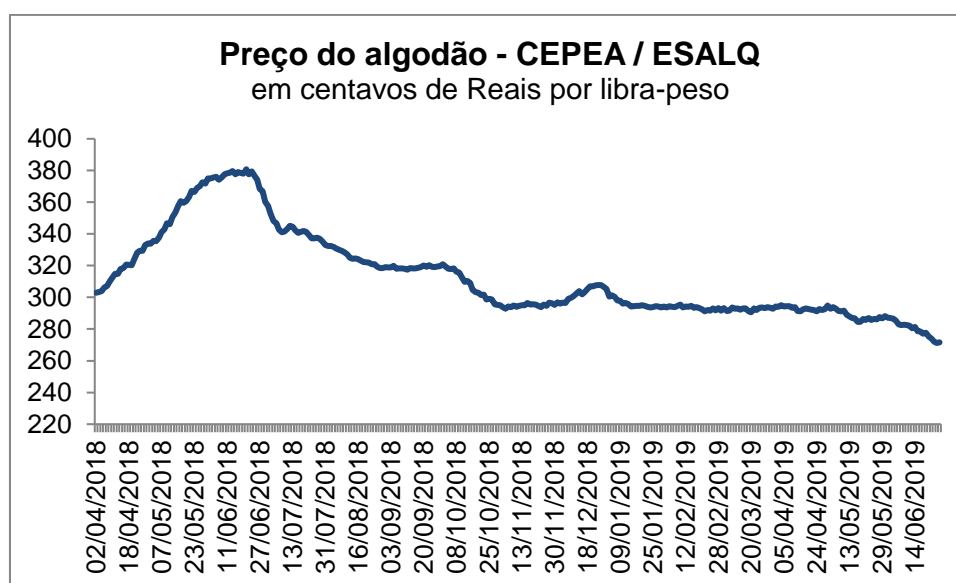


Gráfico 2 – Preço de algodão, fonte CEPEA

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\$ 99,5 milhões no 2T19, com aumento de 12,0% em relação a 2T18<sup>1</sup>.

No mês de junho de 2019, consolidamos duas plantas industriais, com redução de custos estimada em cerca de R\$ 5,5 milhões por mês.

#### Como obteremos a redução de custos de conversão

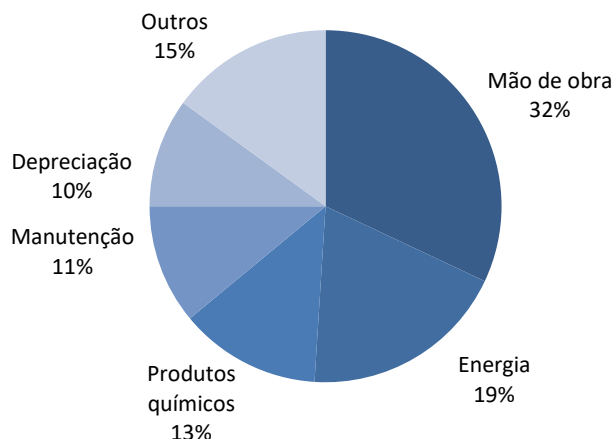


Gráfico 3 – Redução de custos de conversão com consolidação de plantas industriais

A depreciação dos ativos de produção e distribuição totalizou R\$ 15,6 milhões no 2T19, com redução de 9,8% entre anos<sup>1</sup>. Seguindo o IAS-29 para reporte financeiro de economias hiperinflacionárias, passamos a corrigir os dados do Balanço de nossa subsidiária na Argentina, incluindo o imobilizado, com efeito negativo no resultado devido ao aumento da depreciação contábil dos seus ativos.

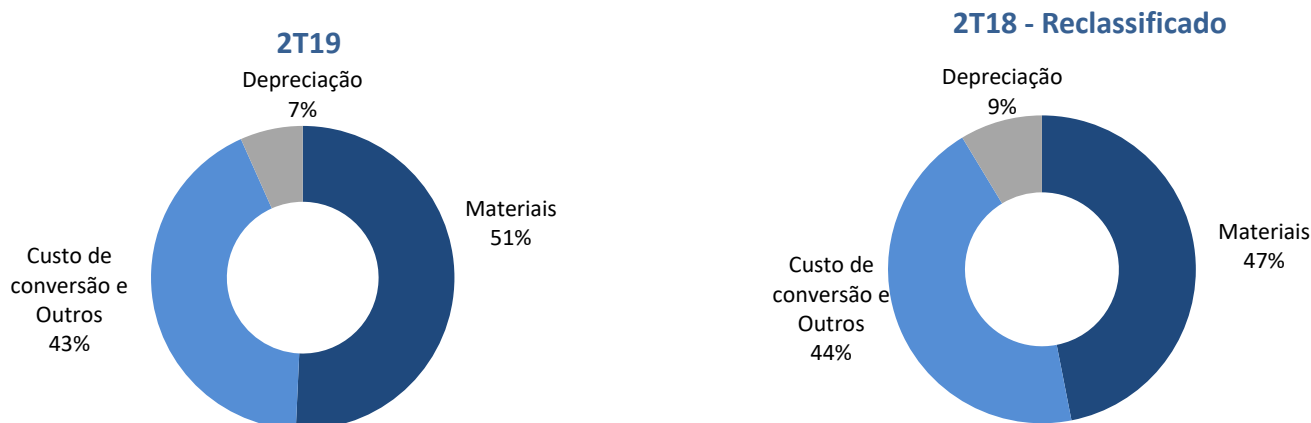


Gráfico 4 – Distribuição do CPV

Em relação às despesas operacionais, as despesas com vendas foram de R\$ 65,1 milhões, representando 19,8% da receita líquida, ante 20,1% no 2T18<sup>1</sup>. As despesas gerais e administrativas (G&A) somaram R\$ 29,4 milhões, equivalentes a 9,0% da receita líquida, versus 9,5% no mesmo período do ano anterior<sup>1</sup>.

Com a adoção da Norma IFRS 16<sup>2</sup>, a partir de janeiro de 2019, o valor das despesas de aluguéis e arrendamentos, que totalizavam R\$ 14,0 milhões no 2T19, foram substituídos pela amortização do direito de uso dos bens

<sup>2</sup> Para informações mais detalhadas, vide seção Adoção da Norma IFRS 16.



arrendados, com valor igual a R\$ 9,9 milhões no 2T19, mais juros sobre o passivo de arrendamento, sendo este último contabilizado como despesa financeira, e, portanto, reduzindo as despesas G&A da Companhia, quando comparado com o critério anterior.

## Outras Receitas

As receitas de arrendamento do empreendimento comercial localizado em São Gonçalo do Amarante-RN e os resultados da subsidiária norte-americana são classificados como “Outras Receitas, líquidas”, somando R\$ 10,5 milhões no 2T19, ante R\$ 1,0 milhão no 2T18<sup>1</sup>.

## EBITDA

A geração de caixa das operações continuadas, medida pelo EBITDA ajustado, alcançou R\$ 38,6 milhões no 2T19, ante R\$ 36,1 milhões no 2T18.

Nos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2019, o LTM EBITDA ajustado, considerando apenas operações continuadas, atingiu R\$ 340,1 milhões.

## Lucro

O lucro bruto totalizou R\$ 94,6 milhões no 2T19, com margem bruta de 28,8%, impactado negativamente pela absorção dos custos da consolidação de duas unidades industriais. O resultado operacional somou R\$ 10,5 milhões no 2T19.

O resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 33,6 milhões no 2T19, *versus* despesa de R\$ 71,0 milhões no 2T18<sup>1</sup>.

As despesas financeiras – juros e encargos – totalizaram R\$ 32,5 milhões, ante R\$ 31,8 milhões no mesmo período do ano anterior<sup>1</sup>.

O saldo das variações cambiais foi positivo em R\$ 8,9 milhões no 2T19, ante valor negativo de R\$ 35,4 milhões no 2T18<sup>1</sup>.

As receitas financeiras aumentaram em R\$ 5,2 milhões, enquanto as despesas bancárias, impostos, descontos e outros aumentaram em R\$ 3,9 milhões.

Os juros sobre o passivo de arrendamento, que passaram a ser contabilizados neste ano com a adoção da Norma IFRS 16<sup>2</sup>, somaram R\$ 7,5 milhões no 2T19.

Tivemos resultado líquido negativo em R\$ 25,8 milhões no 2T19, com melhoria de R\$ 30,1 milhões entre anos no resultado antes dos impostos.

## Investimentos

Os investimentos de capital somaram R\$ 12,6 milhões no 2T19, destinados, principalmente, à melhoria operacional.

## Dívida e indicadores de endividamento

Nossa posição de dívida líquida<sup>(6)</sup> era de R\$ 757,9 milhões, em 30 de junho de 2019, considerando o recebimento futuro do valor retido contratualmente de US\$ 6,3 milhões (“escrow account”<sup>(9)</sup>).

Terminamos o 2T19 com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/LTM EBITDA ajustado, de 2,2x.

Os créditos para fins de compensação do PIS e do COFINS, no valor de R\$ 208,9 milhões, reconhecidos em 2018, serão compensados em aproximadamente seis trimestres, a partir do 3T19, o que contribuirá para a redução da dívida líquida.

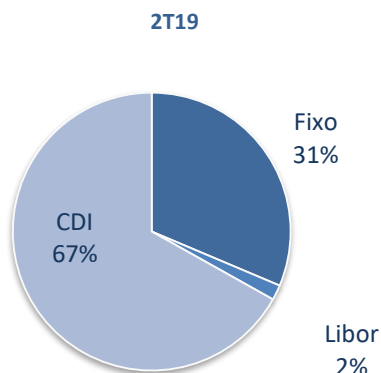


Gráfico 5 – Dívida Bruta por indexador

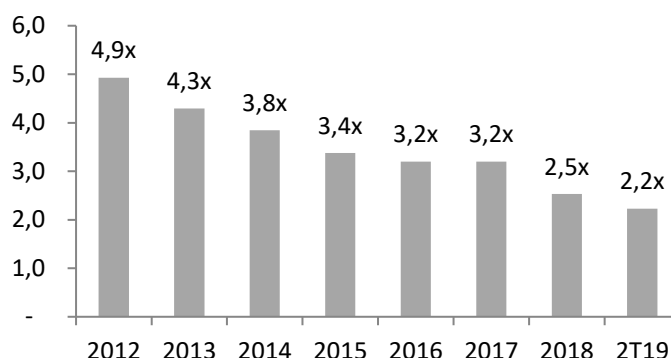


Gráfico 6 – Dívida líquida /EBITDA ajustado

## Desempenho por Segmento de Negócio

A Springs Global apresenta seus resultados segregados nos seguintes novos segmentos de negócio: (a) Brasil - Atacado, (b) Brasil - Varejo, e (c) Argentina.

### Brasil – Atacado

A receita líquida do segmento de negócio Brasil - Atacado alcançou R\$ 260,1 milhões no 2T19, com aumento de 9,8% em relação à do 2T18, positivamente impactada por melhor preço e *mix*.

O CPV totalizou R\$ 204,8 milhões no 2T19, com acréscimo de 22,3% entre anos, com impacto negativo da absorção de todos os custos da consolidação de duas unidades industriais. A margem bruta foi de 21,3% no 2T19, com redução em relação ao 2T18. As despesas de SG&A somaram R\$ 51,3 milhões, sendo equivalente a 19,7% da receita. O EBITDA alcançou R\$ 21,5 milhões.

### Brasil – Varejo

A receita *sell-out* do segmento de negócio Brasil - Varejo totalizou R\$ 123,8 milhões no 2T19, com crescimento de 3,3% em relação à do 2T18. A receita líquida atingiu R\$ 58,4 milhões no 2T19, com recuo de 2,0% em relação à registrada no 2T18.

Estamos crescendo a receita *sell-out* muito mais rapidamente que nossa receita líquida por estarmos transferindo vendas para nossos franqueados, através do modelo de franquia digital.

Estreamos, no início 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. A receita do *e-commerce* no 2T19 foi 48,7% acima do 2T18.

Apesar da rápida expansão da base de clientes, o que normalmente acarreta taxas de conversão menores, este indicador cresceu, em julho, 33% em relação à média do 2T19, com potencial de crescimento ainda mais expressivo no futuro.

No final do 2T19, tínhamos 234 lojas, das quais 66 próprias e 168 franquias, ante 232 no final no 2T18.

O CPV totalizou R\$ 27,0 milhões, com redução de 2,5% entre anos. A margem bruta passou de 53,5% no 2T18 para 53,8% no 2T19. As despesas de SG&A somaram R\$ 33,3 milhões, com redução de 0,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. O EBITDA somou R\$ 9,9 milhões no 2T19, contra R\$ 0,2 milhão no 2T18.

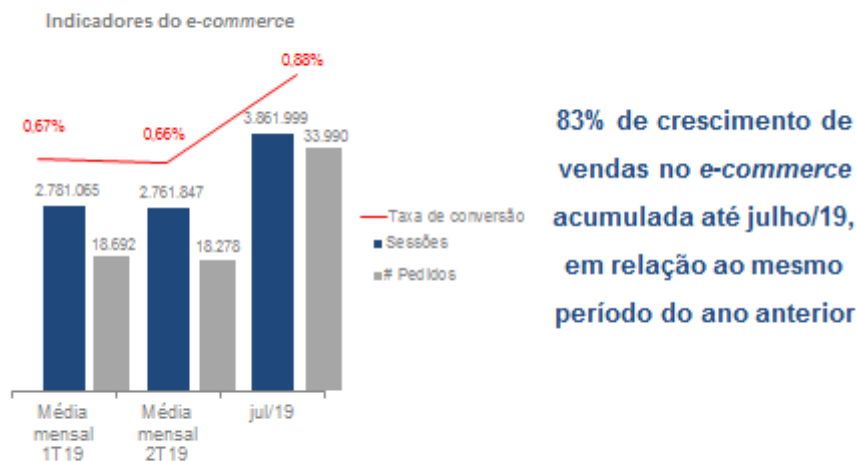


Gráfico 7 – Evolução dos indicadores de e-commerce

## Argentina

A receita líquida do segmento de negócio Argentina alcançou receita líquida de R\$ 36,5 milhões no 2T19, com redução de 7,6% em relação ao 2T18, negativamente impactado por menores volumes de vendas e pela desvalorização cambial do peso argentino.

O CPV totalizou R\$ 28,5 milhões<sup>2</sup>, com redução de 11,8%, influenciado pela desvalorização do peso argentino. A margem bruta passou de 18,2% no 2T18 para 21,9% no 2T19. O EBITDA totalizou R\$ 4,1 milhões, ante R\$ 0,5 milhão no 2T18.

## 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 nossas vendas no e-commerce.

Em 2018, lançamos (i) o modelo franquia digital, (ii) a loja virtual da Santista, e (iii) o sistema de frente de loja PIX, todos com objetivo de melhorar a experiência de compra de nossos clientes finais e, concomitantemente, ampliar as vendas e rentabilidade de nossos franqueados e de nossos clientes do atacado.

Com a combinação de ativos no mercado norte-americano, fortalecemos nossa posição neste mercado, onde teremos uma posição acionária significativa numa empresa com amplo portfólio de produtos, competitividade, potencial de crescimento, e maior rentabilidade, devido às sinergias.

Continuaremos a buscar melhoria de rentabilidade dos nossos negócios na América do Sul, através de maior utilização de capacidade de nossas fábricas, 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 e na Argentina, alavancará o crescimento de vendas de produtos de consumo discricionários, como os nossos produtos. Esses produtos sofrem queda de consumo em períodos recessivos.

Tendo em vista o agravamento da desvalorização do peso argentino e da recessão naquele país e o menor crescimento da economia brasileira, em relação à previsão orçamentária, revisamos as metas deste ano, conforme o quadro abaixo.



	2019	2019	1S19
Em R\$ milhões	Projeção Original	Projeção Revisada	Realizado
<b>Receita Líquida</b>			
Atacado - América do Sul*	1.300-1.400	1.250-1.350	604,1
Varejo - América do Sul	270-300	270-300	120,9
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>1.500-1.700</b>	<b>1.450-1.650</b>	<b>668,9</b>
EBIT**	140-170	125-145	20,2
EBITDA**	210-240	195-215	74,2
CAPEX**	50 - 70	50 - 70	40,3

\* Atacado-Brasil, incluindo receita intracompanhia, mais Argentina

\*\*Excluindo resultado da combinação de ativos

Tabela 2 – Projeções

## Desempenho da ação

As ações da Springs Global, negociadas na B3 sob o código SGPS3, apresentaram valorização de 1,8% no 2T19, com desempenho inferior ao do Ibovespa e ao do Índice *Small Cap* no mesmo período. Nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 829 mil no 2T19, *versus* R\$ 542 mil no 1T19.

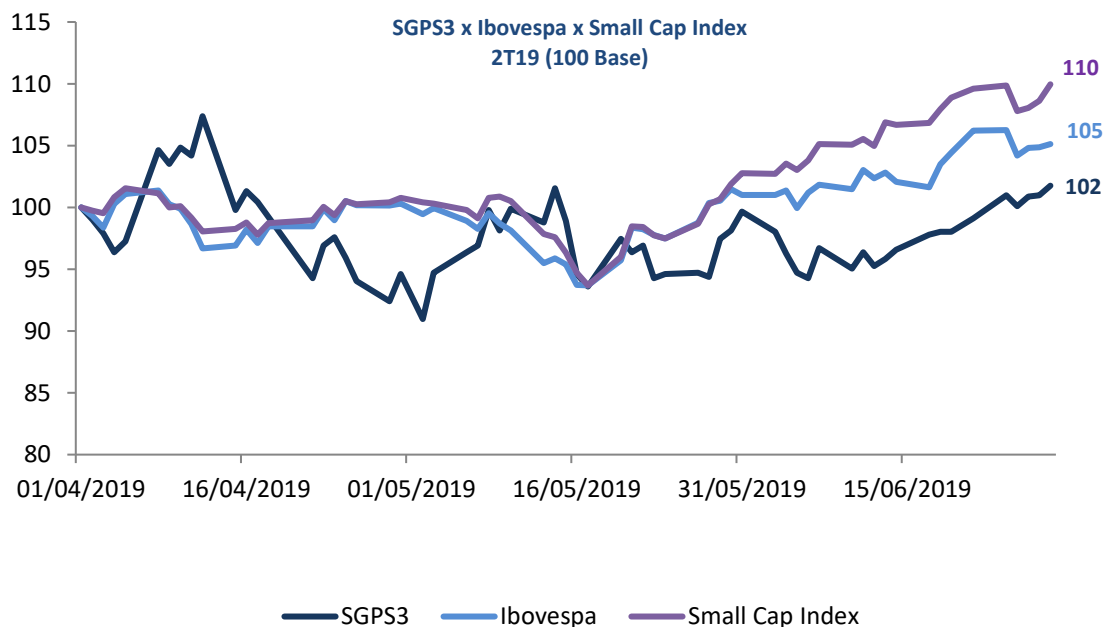


Gráfico 8 – Desempenho da ação SGPS3

## Tabelas

Tabela 3 – Receita líquida por unidade de negócio

Em R\$ milhões	2T19	%	2T18 <sup>1</sup>	%	(A)/(B)	1S19	%	1S18 <sup>1</sup>	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
<b>Brasil*</b>	<b>291,7</b>	<b>89%</b>	<b>268,4</b>	<b>87%</b>	<b>8,7%</b>	<b>600,6</b>	<b>90%</b>	<b>563,0</b>	<b>87%</b>	<b>6,7%</b>
Atacado*	233,3	71%	208,8	68%	11,7%	479,7	72%	441,0	68%	8,8%
Varejo	58,4	18%	59,6	19%	(2,0%)	120,9	18%	122,0	19%	(0,9%)
Argentina	36,5	11%	39,5	13%	(7,6%)	68,3	10%	81,0	13%	(15,7%)
<b>Receita líquida total</b>	<b>328,2</b>	<b>100%</b>	<b>307,8</b>	<b>100%</b>	<b>6,6%</b>	<b>668,9</b>	<b>100%</b>	<b>644,0</b>	<b>100%</b>	<b>3,9%</b>
Intracompanhia	26,8		28,0			56,1		61,0		

\* Excluindo receita intracompanhia

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

Tabela 4 – Receita líquida por linha de produto

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	2T19	2T18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	2T19	2T18 <sup>1</sup>	(C)/(D)	2T19	2T18 <sup>1</sup>	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	208,2	191,9	8,5%	5.648	5.741	(1,6%)	36,9	33,4	10,3%
Produtos intermediários	61,6	57,1	7,9%	5.853	5.474	6,9%	10,5	10,4	0,9%
Varejo	58,4	58,8	(0,7%)						
<b>Total</b>	<b>328,2</b>	<b>307,8</b>	<b>6,6%</b>	<b>11.501</b>	<b>11.215</b>	<b>2,6%</b>	<b>28,5</b>	<b>27,4</b>	<b>4,0%</b>

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	1S19	1S18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	1S19	1S18 <sup>1</sup>	(C)/(D)	1S19	1S18 <sup>1</sup>	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	429,3	396,7	8,2%	12.328	12.525	(1,6%)	34,8	31,7	9,9%
Produtos intermediários	118,7	126,1	(5,9%)	11.034	12.039	(8,3%)	10,8	10,5	2,7%
Varejo	120,9	121,2	(0,2%)						
<b>Total</b>	<b>668,9</b>	<b>644,0</b>	<b>3,9%</b>	<b>23.362</b>	<b>24.564</b>	<b>(4,9%)</b>	<b>28,6</b>	<b>26,2</b>	<b>9,2%</b>

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

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

### Custo dos produtos vendidos (CPV) e Despesas de vendas, gerais e administrativas (SG&A)

Em R\$ milhões	2T19	%	2T18 <sup>1</sup>	%	(A)/(B)	1S19	%	1S18 <sup>1</sup>	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Materiais	118,5	50,7%	93,8	46,9%	26,3%	239,3	50,2%	203,5	47,9%	17,6%
Custo de conversão e Outros	99,5	42,6%	88,8	44,4%	12,0%	207,2	43,4%	187,1	44,0%	10,7%
Depreciação	15,6	6,7%	17,3	8,7%	(9,8%)	30,4	6,4%	34,5	8,1%	(11,9%)
<b>CPV</b>	<b>233,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>199,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>16,9%</b>	<b>476,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>425,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>12,2%</b>
<b>CPV, % Receita</b>	<b>71,2%</b>		<b>65,0%</b>		<b>6,2 p.p.</b>	<b>71,3%</b>		<b>66,0%</b>		<b>5,3 p.p.</b>
Despesas de vendas	65,1	68,9%	61,9	67,9%	5,2%	132,9	69,6%	124,5	68,1%	6,8%
Despesas gerais e administrativas	29,4	31,1%	29,2	32,1%	0,8%	58,0	30,4%	58,3	31,9%	(0,5%)
<b>SG&amp;A</b>	<b>94,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>91,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,8%</b>	<b>190,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>182,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,5%</b>
<b>SG&amp;A, % Receita</b>	<b>28,8%</b>		<b>29,6%</b>		<b>(0,8 p.p.)</b>	<b>28,5%</b>		<b>28,4%</b>		<b>0,2 p.p.</b>

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

Tabela 6 – Reconciliação EBITDA e EBITDA ajustado

Em R\$ milhões	2T19 (A)	2T18 <sup>1</sup> (B)	(A)/(B) %	1S19 (C)	1S18 <sup>1</sup> (D)	(C)/(D) %
Lucro (Prejuízo) líquido	(25,8)	8,9	n.a.	133,5	2,0	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada	2,7	(47,0)	n.a.	3,2	(47,0)	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social operação descontinuada	-	0,9	(100,0%)	82,7	1,5	n.a.
(+) Resultado financeiro operação continuada	33,6	71,0	(52,6%)	77,8	111,7	(30,3%)
(+) Resultado financeiro operação descontinuada	-	1,7	(100,0%)	3,8	2,8	31,9%
(+) Depreciação e amortização operação continuada	28,1	18,4	52,7%	54,0	36,0	50,0%
(+) Depreciação e amortização operação descontinuada	1,3	0,7	80,1%	1,8	1,3	40,6%
<b>EBITDA</b>	<b>39,9</b>	<b>54,7</b>	<b>(27,0%)</b>	<b>356,8</b>	<b>108,4</b>	<b>229,3%</b>
<b>Operações continuadas</b>						
Lucro (Prejuízo) líquido	(25,8)	8,9	n.a.	133,5	2,0	n.a.
(-) Resultado operações descontinuadas	-	(15,2)	n.a.	(194,4)	(30,6)	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada	2,7	(47,0)	n.a.	3,2	(47,0)	n.a.
(+) Resultado financeiro operação continuada	33,6	71,0	(52,6%)	77,8	111,7	(30,3%)
(+) Depreciação e amortização operação continuada	28,1	18,4	52,7%	54,0	36,0	50,0%
<b>EBITDA ajustado operações continuadas</b>	<b>38,6</b>	<b>36,2</b>	<b>6,8%</b>	<b>74,2</b>	<b>72,2</b>	<b>2,8%</b>
<b>Operações descontinuadas</b>						
Resultado operações descontinuadas	-	15,2	(100,0%)	194,4	30,6	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social operação descontinuada	-	0,9	(100,0%)	82,7	1,5	n.a.
(+) Resultado financeiro operação descontinuada	-	1,7	(100,0%)	3,8	2,8	31,9%
(+) Depreciação e amortização operação descontinuada	1,3	0,7	80,1%	1,8	1,3	40,6%
<b>EBITDA ajustado operações descontinuadas</b>	<b>1,3</b>	<b>18,5</b>	<b>(93,1%)</b>	<b>282,7</b>	<b>36,2</b>	<b>680,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>39,9</b>	<b>54,7</b>	<b>(27,0%)</b>	<b>356,8</b>	<b>108,4</b>	<b>229,3%</b>
<b>EBITDA ajustado<sup>2</sup></b>	<b>38,6</b>	<b>36,2</b>	<b>6,8%</b>	<b>74,2</b>	<b>72,2</b>	<b>2,8%</b>

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

<sup>2</sup> Considerando apenas operações continuadas; excluindo operações descontinuadas

Tabela 7 – EBITDA ajustado por unidade de negócio

Em R\$ milhões	2T19 (A)	2T18 <sup>1</sup> (B)	(A)/(B) %	1S19 (C)	1S18 <sup>1</sup> (D)	(C)/(D) %
<b>Brasil</b>	<b>31,4</b>	<b>43,5</b>	<b>(27,8%)</b>	<b>59,4</b>	<b>84,6</b>	<b>(29,8%)</b>
Atacado	21,5	43,3	(50,3%)	45,5	85,9	(47,0%)
Varejo	9,9	0,2	4850,0%	13,9	(1,3)	n.a.
<b>Argentina</b>	<b>4,1</b>	<b>0,5</b>	<b>720,0%</b>	<b>5,5</b>	<b>2,2</b>	<b>150,0%</b>
Despesas não alocáveis	3,2	(7,7)	(141,6%)	9,3	(14,6)	(163,7%)
<b>EBITDA ajustado operações continuadas (i)</b>	<b>38,6</b>	<b>36,2</b>	<b>6,8%</b>	<b>74,2</b>	<b>72,2</b>	<b>2,8%</b>
<b>EBITDA ajustado operações descontinuadas (ii)</b>	<b>1,3</b>	<b>18,5</b>	<b>(93,1%)</b>	<b>282,7</b>	<b>36,2</b>	<b>680,5%</b>
<b>EBITDA (i) + (ii)</b>	<b>39,9</b>	<b>54,7</b>	<b>(27,0%)</b>	<b>356,8</b>	<b>108,4</b>	<b>229,3%</b>
<b>EBITDA ajustado<sup>2</sup> (i)</b>	<b>38,6</b>	<b>36,2</b>	<b>6,8%</b>	<b>74,2</b>	<b>72,2</b>	<b>2,8%</b>
Margem EBITDA %	12,2%	17,8%	(5,6 p.p.)	53,3%	16,8%	36,5 p.p.
Margem EBITDA ajustado <sup>2</sup> %	11,8%	11,8%	0,0 p.p.	11,1%	11,2%	(0,1 p.p.)

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

<sup>2</sup> Considerando apenas operações continuadas; excluindo operações descontinuadas

Tabela 8 – Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T19	2T18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	1S19	1S18 <sup>1</sup>	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Receitas financeiras	12,1	6,9	75,1%	20,2	11,8	70,7%
Despesas financeiras - juros e encargos	(32,5)	(31,8)	2,2%	(62,9)	(61,9)	1,5%
Juros sobre arrendamentos	(7,5)	-	n.a.	(13,5)	-	n.a.
Despesas bancárias, impostos, descontos e outros	(14,7)	(10,7)	36,6%	(26,4)	(23,8)	10,6%
Variações cambiais líquidas	8,9	(35,4)	(125,0%)	4,7	(37,8)	(112,5%)
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(33,6)</b>	<b>(71,0)</b>	<b>(52,6%)</b>	<b>(77,8)</b>	<b>(111,7)</b>	<b>(30,3%)</b>

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

Tabela 9 – Capex

Em R\$ milhões	2T19	2T18	1S19	1S18
Indústria	9,1	13,6	34,1	27,0
Varejo	3,5	2,2	6,1	2,7
Aquisição de Participação Keeco	-	-	140,3	-
<b>Total</b>	<b>12,6</b>	<b>15,8</b>	<b>180,6</b>	<b>29,7</b>
<b>Total ex- aquisição</b>	<b>12,6</b>	<b>15,8</b>	<b>40,3</b>	<b>29,7</b>

Tabela 10 – Capital de Giro

Em R\$ milhões	2T19	1T19	2T18	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Duplicatas a receber	441,1	468,3	473,1	(5,8%)	(6,8%)
Estoques	420,0	397,6	579,8	5,6%	(27,6%)
Adiantamento a fornecedores	62,7	59,2	41,6	6,0%	50,5%
Fornecedores	(137,0)	(106,8)	(159,6)	28,3%	(14,2%)
<b>Capital de giro</b>	<b>786,8</b>	<b>818,3</b>	<b>934,9</b>	<b>(3,9%)</b>	<b>(15,8%)</b>

Tabela 11 – Endividamento

Em R\$ milhões	2T19	1T19	2T18	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Empréstimos e financiamentos	982,2	945,1	943,9	3,9%	4,1%
- Moeda nacional	735,2	737,4	512,5	(0,3%)	43,4%
- Moeda estrangeira	247,0	207,7	431,4	18,9%	(42,7%)
Debêntures	111,3	136,6	185,3	(18,5%)	(40,0%)
<b>Dívida Bruta</b>	<b>1.093,5</b>	<b>1.081,7</b>	<b>1.129,2</b>	<b>1,1%</b>	<b>(3,2%)</b>
Caixa e títulos e valores mobiliários	(311,5)	(377,4)	(284,2)	(17,5%)	9,6%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>782,0</b>	<b>704,3</b>	<b>845,0</b>	<b>11,0%</b>	<b>(7,5%)</b>
Valores retidos - <i>escrow account</i>	(24,1)	(24,5)	-	n.a.	n.a.
<b>Dívida Líquida após valores retidos</b>	<b>757,9</b>	<b>679,8</b>	<b>845,0</b>	<b>11,5%</b>	<b>(10,3%)</b>



Tabela 12 – Principais indicadores da unidade de negócio Brasil – Atacado

Em R\$ milhões	2T19 (A)	2T18 (B)	(A)/(B) %	1S19 (C)	1S18 (D)	(C)/(D) %
Receita líquida	260,1	236,8	9,8%	535,8	502,0	6,7%
(-) Custo dos produtos vendidos	(204,8)	(167,5)	22,3%	(420,2)	(362,7)	15,9%
Lucro bruto	55,3	69,3	(20,2%)	115,6	139,3	(17,0%)
<b>Margem Bruta %</b>	<b>21,3%</b>	<b>29,3%</b>	<b>(8,0 p.p.)</b>	<b>21,6%</b>	<b>27,7%</b>	<b>(6,2 p.p.)</b>
(-) Despesas de SG&A	(51,3)	(47,0)	9,1%	(105,2)	(91,2)	15,4%
(+/-) Outros	2,7	4,1	(34,1%)	5,6	4,9	14,3%
Resultado Operacional	6,7	26,4	(74,6%)	16,0	53,0	(69,8%)
(+) Depreciação e Amortização	14,8	16,9	(12,4%)	29,5	32,9	(10,3%)
EBITDA	21,5	43,3	(50,3%)	45,5	85,9	(47,0%)
<b>Margem EBITDA%</b>	<b>8,3%</b>	<b>18,3%</b>	<b>(10,0 p.p.)</b>	<b>8,5%</b>	<b>17,1%</b>	<b>(8,6 p.p.)</b>
Receita intracompanhia	26,8	28,0	(4,3%)	56,1	61,0	(8,0%)
Receita ex-intracompanhia	233,3	208,8	11,7%	479,7	441,0	8,8%

Tabela 13 – Principais indicadores da unidade de negócio Brasil – Varejo

Em R\$ milhões	2T19 (A)	2T18 (B)	(A)/(B) %	1S19 (C)	1S18 (D)	(C)/(D) %
Receita líquida	58,4	59,6	(2,0%)	120,9	122,0	(0,9%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(27,0)	(27,7)	(2,5%)	(57,0)	(58,1)	(1,9%)
Lucro bruto	31,4	31,9	(1,6%)	63,9	63,9	0,0%
<b>Margem Bruta %</b>	<b>53,8%</b>	<b>53,5%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	<b>52,9%</b>	<b>52,4%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
(-) Despesas de SG&A	(33,3)	(33,6)	(0,9%)	(68,3)	(67,3)	1,5%
(+/-) Outros	5,5	0,8	587,5%	5,7	0,2	2750,0%
Resultado Operacional	3,6	(0,9)	n.a.	1,3	(3,2)	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	6,3	1,1	472,7%	12,6	1,9	563,2%
EBITDA	9,9	0,2	4850,0%	13,9	(1,3)	n.a.
<b>Margem EBITDA%</b>	<b>17,0%</b>	<b>0,3%</b>	<b>16,6 p.p.</b>	<b>11,5%</b>	<b>(1,1%)</b>	<b>12,6 p.p.</b>
Número de lojas	234	232	0,9%	234	232	0,9%
Própria MMartan	32	32		32	32	
Franquia MMartan	122	127		122	127	
Própria Artex	34	38		34	38	
Franquia Artex	46	35		46	35	
Receita bruta <i>sell out</i>	123,8	119,9	3,3%	254,6	241,1	5,6%

Tabela 14 – Principais indicadores da unidade de negócio Argentina

Em R\$ milhões	2T19 (A)	2T18 (B)	(A)/(B) %	1S19 (C)	1S18 (D)	(C)/(D) %
Receita líquida	36,5	39,5	(7,6%)	68,3	81,0	(15,7%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(28,5)	(32,3)	(11,8%)	(55,3)	(64,9)	(14,8%)
Lucro bruto	8,0	7,2	11,1%	13,0	16,1	(19,3%)
<b>Margem Bruta %</b>	<b>21,9%</b>	<b>18,2%</b>	<b>3,7 p.p.</b>	<b>19,0%</b>	<b>19,9%</b>	<b>(0,8 p.p.)</b>
(-) Despesas de SG&A	(5,5)	(7,1)	(22,5%)	(10,4)	(14,7)	(29,3%)
(+/-) Outros	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Resultado Operacional	2,5	0,1	2400,0%	2,6	1,4	85,7%
(+) Depreciação e Amortização	1,6	0,4	300,0%	2,9	0,8	262,5%
EBITDA	4,1	0,5	720,0%	5,5	2,2	150,0%
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>11,2%</b>	<b>1,3%</b>	<b>10,0 p.p.</b>	<b>8,1%</b>	<b>2,7%</b>	<b>5,3 p.p.</b>

## Glossário

**(a) EBITDA** – O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com nossas demonstrações financeiras observando as disposições da Instrução CVM nº 527, 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) 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.

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

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

**(e) Preços *sell-in*** – Preços do produtor/franqueador para o canal de vendas.

**(f) Dívida líquida** – dívida bruta menos disponibilidades financeiras menos valores retidos contratualmente em “conta de garantia” (“escrow account”).

**(g) “Escrow account”** – “conta controlada” ou “conta de garantia” utilizada para garantia do cumprimento de obrigações a terceiros em transações que envolvem grandes quantias.

## Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	2T19	1T19	2T18
<b>Ativo</b>			
<b>Ativo circulante</b>	<b>1.266,6</b>	<b>1.285,2</b>	<b>1.377,7</b>
Caixa e equivalentes de caixa	189,6	248,5	128,7
Títulos e valores mobiliários	46,5	49,6	62,7
Instrumentos financeiros e derivativos	-	2,9	17,9
Duplicatas a receber	441,1	468,3	473,1
Arrendamentos a receber	5,9	5,8	-
Estoques	420,0	397,6	579,8
Adiantamento a fornecedores	62,7	59,2	41,6
Impostos a recuperar	63,6	17,8	17,1
Outros créditos a receber	37,2	35,6	56,7
<b>Ativo não circulante</b>	<b>2.117,1</b>	<b>2.084,9</b>	<b>1.451,0</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>724,5</b>	<b>703,1</b>	<b>461,1</b>
Títulos e valores mobiliários	75,4	76,4	74,9
Valores retidos	24,1	24,5	-
Valores a receber - Clientes	24,5	37,9	33,1
Valores a receber - venda de imobilizado	-	-	57,9
Partes relacionadas	76,3	22,1	43,9
Adiantamento a fornecedores	53,9	53,9	0,0
Arrendamentos a receber	90,5	94,8	-
Impostos a recuperar	222,3	233,3	15,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	68,3	69,5	149,7
Imobilizado disponível para venda	36,2	37,3	38,9
Depósitos judiciais	11,7	12,5	13,3
Outros	41,3	41,0	33,8
<b>Permanente</b>	<b>1.392,5</b>	<b>1.381,8</b>	<b>989,9</b>
Investimentos em coligadas	138,0	140,3	-
Propriedades para investimento	360,2	350,5	223,9
Imobilizado	657,2	655,5	647,1
Direitos de uso	156,1	154,4	-
Intangível	81,1	81,1	118,9
<b>Total dos ativos</b>	<b>3.383,6</b>	<b>3.370,1</b>	<b>2.828,6</b>



## Balanço Patrimonial - continuação

Em R\$ milhões	2T19	1T19	2T18
<b>Passivo</b>			
<b>Passivo circulante</b>	<b>871,5</b>	<b>779,4</b>	<b>819,4</b>
Empréstimos e financiamentos	473,2	392,4	421,2
Debêntures	74,4	75,0	66,6
Fornecedores	137,0	106,8	159,6
Impostos e taxas	15,0	16,8	11,2
Imposto de renda e contribuição social a pagar	0,1	17,7	0,0
Obrigações sociais e trabalhistas	66,0	60,3	70,8
Concessões governamentais	20,9	21,3	20,2
Arrendamentos a pagar	34,2	33,0	-
Outras contas a pagar	50,8	56,1	61,5
<b>Passivo não circulante</b>	<b>1.060,0</b>	<b>1.108,8</b>	<b>844,3</b>
Empréstimos e financiamentos	509,1	552,6	522,7
Debêntures	36,9	61,6	118,7
Arrendamentos a pagar	247,7	248,6	-
Partes Relacionadas	-	0,1	-
Concessões governamentais	44,0	43,4	43,2
Planos de aposentadoria e benefícios	99,3	102,6	107,5
Provisões diversas	12,6	12,9	13,6
Impostos diferidos	83,3	63,1	4,3
Outras obrigações	27,1	23,9	18,8
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>1.452,1</b>	<b>1.481,9</b>	<b>1.165,0</b>
Capital realizado	1.860,3	1.860,3	1.860,3
Reserva de capital	79,4	79,4	79,4
Ajuste de avaliação patrimonial	114,0	114,1	82,4
Ajuste acumulado de conversão	(248,3)	(244,3)	(260,7)
Reservas de lucros	-	-	25,2
Prejuízo acumulado	(353,3)	(327,5)	(621,6)
<b>Total dos passivos e do patrimônio líquido</b>	<b>3.383,6</b>	<b>3.370,1</b>	<b>2.828,6</b>

## Demonstrativo de Resultados

Em R\$ milhões	2T19 (A)	1T19 (B)	2T18 <sup>1</sup> (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita operacional bruta	432,4	447,7	404,0	(3,4%)	7,0%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>328,2</b>	<b>340,7</b>	<b>307,8</b>	<b>(3,7%)</b>	<b>6,6%</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>(233,6)</b>	<b>(243,3)</b>	<b>(199,9)</b>	<b>(4,0%)</b>	<b>16,9%</b>
% da Receita Líquida	71,2%	71,4%	65,0%	(0,2 p.p.)	6,2 p.p.
Materiais	(118,5)	(120,8)	(93,8)	(1,9%)	26,3%
Custos de conversão e outros	(99,5)	(107,7)	(88,8)	(7,6%)	12,0%
Depreciação	(15,6)	(14,8)	(17,3)	5,4%	(9,8%)
<b>Lucro bruto</b>	<b>94,6</b>	<b>97,4</b>	<b>107,8</b>	<b>(2,9%)</b>	<b>(12,3%)</b>
Margem Bruta, %	28,8%	28,6%	35,0%	0,2 p.p.	(6,2 p.p.)
<b>Despesas com vendas, gerais e administrativas</b>	<b>(94,5)</b>	<b>(96,4)</b>	<b>(91,0)</b>	<b>(2,0%)</b>	<b>3,8%</b>
% da Receita Líquida	28,8%	28,3%	29,6%	0,5 p.p.	(0,8 p.p.)
Despesas com vendas	(65,1)	(67,8)	(61,9)	(4,0%)	5,2%
% da Receita Líquida	19,8%	19,9%	20,1%	(0,1 p.p.)	(0,3 p.p.)
Despesas gerais e administrativas	(29,4)	(28,6)	(29,2)	2,8%	0,8%
% da Receita Líquida	9,0%	8,4%	9,5%	0,6 p.p.	(0,5 p.p.)
<b>Outras, líquidas</b>	<b>10,5</b>	<b>8,6</b>	<b>1,0</b>	<b>20,9%</b>	<b>n.a.</b>
% da Receita Líquida	3,2%	2,5%	0,3%	0,6 p.p.	2,9 p.p.
<b>Resultado operacional</b>	<b>10,5</b>	<b>9,6</b>	<b>17,8</b>	<b>9,4%</b>	<b>(40,8%)</b>
% da Receita Líquida	3,2%	2,8%	5,8%	0,4 p.p.	(2,6 p.p.)
Resultado financeiro	(33,6)	(44,2)	(71,0)	(23,8%)	(52,6%)
<b>Resultado antes dos impostos</b>	<b>(23,1)</b>	<b>(34,6)</b>	<b>(53,3)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
IR e CSSL	(2,7)	(0,4)	47,0	n.a.	n.a.
<b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Continuadas</b>	<b>(25,8)</b>	<b>(35,0)</b>	<b>(6,3)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Descontinuadas</b>	<b>-</b>	<b>194,4</b>	<b>15,2</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>(25,8)</b>	<b>159,4</b>	<b>8,9</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

## Demonstrativo de Resultados - continuação

Em R\$ milhões	1S19 (A)	1S18 <sup>1</sup> (B)	(A)/(B) %
Receita operacional bruta	880,1	831,8	5,8%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>668,9</b>	<b>644,0</b>	<b>3,9%</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>(476,9)</b>	<b>(425,1)</b>	<b>12,2%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	71,3%	66,0%	5,3 p.p.
Materiais	(239,3)	(203,5)	17,6%
Custos de conversão e outros	(207,2)	(187,1)	10,7%
Depreciação	(30,4)	(34,5)	(11,9%)
<b>Lucro bruto</b>	<b>192,0</b>	<b>218,8</b>	<b>(12,3%)</b>
<i>Margem Bruta, %</i>	28,7%	34,0%	(5,3 p.p.)
<b>Despesas com vendas, gerais e administrativas</b>	<b>(190,9)</b>	<b>(182,8)</b>	<b>4,5%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	28,5%	28,4%	0,2 p.p.
Despesas com vendas	(132,9)	(124,5)	6,8%
<i>% da Receita Líquida</i>	19,9%	19,3%	0,5 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(58,0)	(58,3)	(0,5%)
<i>% da Receita Líquida</i>	17,7%	17,1%	0,6 p.p.
<b>Outras, líquidas</b>	<b>19,1</b>	<b>0,1</b>	<b>n.a.</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	2,9%	0,0%	2,8 p.p.
<b>Resultado operacional</b>	<b>20,2</b>	<b>36,2</b>	<b>(44,2%)</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	6,1%	10,6%	(4,5 p.p.)
Resultado financeiro	(77,8)	(111,7)	(30,3%)
<b>Resultado antes dos impostos</b>	<b>(57,7)</b>	<b>(75,5)</b>	<b>n.a.</b>
IR e CSSL	(3,2)	47,0	n.a.
<b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Continuadas</b>	<b>(60,8)</b>	<b>(28,6)</b>	<b>n.a.</b>
<b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Descontinuadas</b>	<b>194,4</b>	<b>30,6</b>	<b>n.a.</b>
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>133,5</b>	<b>2,0</b>	<b>n.a.</b>

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo operações descontinuadas, para efeito de comparação

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	1S19	1S18
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro (prejuízo) líquido do período	133,5	2,0
<b>Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido ao caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>		
Depreciação e amortização	55,9	37,3
Resultado proveniente da alienação das operações descontinuadas	(275,1)	-
Imposto de renda e contribuição social	85,9	(45,5)
Resultado na alienação do ativo imobilizado	(0,6)	(3,8)
Variações cambiais	(4,7)	37,8
Variações monetárias	1,4	3,3
Juros, encargos e comissões	78,1	58,5
	<b>74,4</b>	<b>89,7</b>
<b>Variações nas contas de ativos e passivos</b>		
Títulos e valores mobiliários	(22,7)	(4,0)
Instrumentos financeiros derivativos	-	(17,9)
Duplicatas a receber	58,9	39,6
Estoques	(31,1)	(34,6)
Adiantamento a fornecedores	(6,1)	(4,5)
Valores retidos	(24,1)	-
Fornecedores	19,5	(20,4)
Outros	(71,8)	15,6
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>(3,1)</b>	<b>63,6</b>
Juros pagos sobre empréstimos	(52,0)	(50,2)
Imposto de renda e contribuição social recebidos (pagos)	(3,2)	(1,6)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais após juros e impostos</b>	<b>(58,3)</b>	<b>11,8</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimento</b>		
Aquisição de investimentos permanentes	(1,4)	-
Propriedades para investimentos	(4,8)	(10,9)
Aquisição de ativo imobilizado	(40,3)	(18,8)
Aquisição de ativo intangível	(0,1)	(2,1)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado	0,6	4,4
Recebimento pela venda de ativos descontinuados	329,4	-
Empréstimos entre partes relacionadas	(39,2)	(28,6)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	<b>244,2</b>	<b>(55,9)</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Ingresso de novos empréstimos, líquido de encargos antecipados	240,2	459,0
Liquidação de empréstimos	(347,7)	(447,2)
Liquidação de arrendamentos	(28,1)	-
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(135,6)</b>	<b>11,8</b>
Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior	(0,1)	5,5
<b>Aumento (diminuição) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>50,1</b>	<b>(26,7)</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa:</b>		
No início do período	139,5	155,4
No fim do período	189,6	128,7





*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.*



## 2Q19 RESULTS





## Springs Global: Revenue grew 6.6% year-over-year

São Paulo, August 14<sup>th</sup>, 2019 - Springs Global Participações S.A. (Springs Global), a leading company in bedding, tabletop and bath products, reported in the second quarter of 2019 (2Q19), net revenue of R\$ 328.2 million, with gross margin of 28.8%. E-commerce revenue presented growth of 48.7% year-over-year (yoy).

### About Springs Global

Springs Global is a leading company in Americas 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, and Argentina, and has operations in the United States, through subsidiaries.

B3: SGPS3

As of 06/30/2019:

Closing share price: R\$ 9.24

Market cap: R\$ 462 million

### Conference call

Date: 08/15/2019

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

In Portuguese:

+55 11 3193-1070

/ +55 11 2820-4070

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](mailto:ri@springs.com)  
[www.springs.com/ri](http://www.springs.com/ri)

The highlights of Springs Global's performance in 2Q19 were:

- Net revenue of R\$ 328.2 million, 6.6% higher yoy;
- Higher average price for all product categories yoy;
- Expectation of better revenue in the second half, due to launch of new product lines and seasonality;
- Gross profit of R\$ 94.6 million, with gross margin of 28.8%, negatively impacted by the absorption of all costs from the consolidation of two industrial plants;
- Adjusted EBITDA<sup>(a)</sup> of R\$ 38.6 million, with adjusted EBITDA margin of 11.8%;
- Adoption of IFRS 16 Standard, with negative effect of R\$ 3.0 million in net result;
- Improvement of R\$ 37.4 million in financial results yoy;
- Expansion of R\$ 30.1 million in result before taxes yoy;
- Growth of 9.8% in revenue from Brazil – Wholesale business unit;
- Growth of 48.7% in e-commerce sales from the Brazil – Retail business unit; and
- In the third quarter of 2019 (3Q19) begins the compensation of tax credit - PIS/COFINS, totaling R\$ 208.9 million.

in R\$ million	2Q19	2Q18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	1H19	1H18 <sup>1</sup>	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Net revenue	328.2	307.8	6.6%	668.9	644.0	3.9%
Gross profit	94.6	107.8	(12.3%)	192.0	218.8	(12.3%)
Gross Margin %	28.8%	35.0%	(6.2 p.p.)	28.7%	34.0%	(5.3 p.p.)
Income from operations	10.5	17.8	(40.8%)	20.2	36.2	(44.2%)
Net result	(23.1)	(53.3)	n.a.	(57.7)	(75.5)	n.a.
EBITDA	39.9	54.7	-27.0%	356.8	108.4	229.3%
Adjusted EBITDA <sup>2</sup>	38.6	36.2	6.8%	74.2	72.2	2.8%
EBITDA Margin %	12.2%	17.8%	(5.6 p.p.)	53.3%	16.8%	36.5 p.p.
Adjusted EBITDA Margin <sup>2</sup> %	11.8%	11.8%	0.0 p.p.	11.1%	11.2%	(0.1 p.p.)

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

<sup>2</sup> Considering only continuing operations, excluding discontinued

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).





## Combination of North American Operations

Springs Global entered into an agreement, in December 2018, with Keeco, an American home fashion company, to combine its North American operations, valued at US\$ 126 million.

At closing, on March 15, 2019, Springs Global received part of its valuation in cash and part in common shares of the combined company, Keeco Holdings, LLC, representing 17.5% of its equity ownership.

The combined company has a product portfolio and leading brands in the curtain, utility bedding, and decorative bedding markets, as well as a diversified customer portfolio, including the major companies in the North American traditional retail and e-commerce retail market.

This business combination will strengthen Springs Global's participation in the North American market, through a significant equity ownership in a company with an extensive product portfolio, improved competitiveness, growth potential, and better profitability due to synergies. At the same time, it will enable Springs Global's management to focus on its South American business.

For comparison purpose, the 2018 results are presented excluding discontinued operations.

## Adoption of IFRS 16 Standard

As of January 2019, IFRS 16 standard was adopted, which led to some changes in the method of accounting for rental contracts and leases. According to this new standard, the future obligations of the rental contracts and leases are recognized as liabilities, and, as a counterpart, the right of usage is recognized as assets, all calculated as the present value, considering the Company's cost of capital.

The value of the initial adoption, at January 1<sup>st</sup>, 2019, was R\$ 265.0 million in the Company's consolidated balance sheet.

In the income statement, the value of rental expenses is replaced by interest on the lease liability plus amortization of the right-of-use asset. In the 2Q19 results, interest on the lease liability was R\$ 7.5 million and amortization of right-of-use asset totaled R\$ 9.9 million. The rental payments, in the same period, totaled R\$ 14.0 million.

Throughout the period of the contracts, there is no change in the Company's net profit, since the total amount of the rent paid is identical to the sum of amortization of the right of use and the interest on the leases payable. However, there is a negative time effect, at the beginning of the contract, since the financial expenses in this period are higher and decrease as the contract term runs out.

## Revenue

The consolidated net revenue reached R\$ 328.2 million in 2Q19, 6.6% higher yoy<sup>1</sup>, with the positive effect from higher sales volume and better price and sale mix.

The Bedding, Tabletop and Bath line<sup>(b)</sup> was responsible for 63% of 2Q19 revenue, and intermediate products<sup>(c)</sup> for 19%. The Retail revenue contributed to 18% of total revenue in 2Q19.

Revenues from the Bedding, Tabletop and Bath line amounted to R\$ 208.2 million in 2Q19, 8.5% higher yoy<sup>1</sup>. Revenues from intermediate products were R\$ 61.6 million, 7.9% higher yoy<sup>1</sup>. Average price increased yoy for all product categories. Revenues from retail totaled R\$ 58.4 million, in line yoy, with the positive effect from growth of e-commerce sales, compensating the substitution of sales with sell-out prices<sup>(d)</sup> by sales with sell-in prices<sup>(e)</sup> due to the conversions from owned to franchised stores. The gross sell-out revenue from retail presented growth of 3.3% yoy.

---

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose.



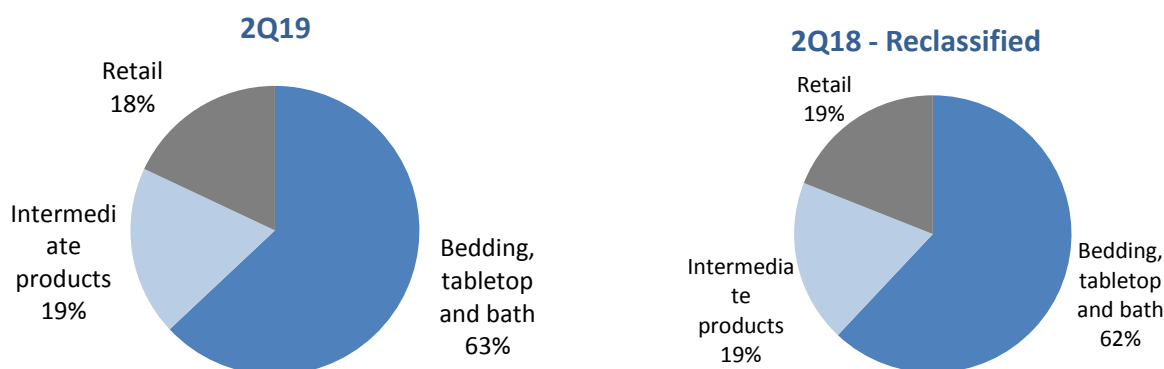


Chart 1 – Revenue per product line

According to IBOPE, the Brazilian home & decoration market is R\$ 86 billion, of which R\$ 12 billion is bed, bath and table top products. Aiming to increase our addressable market and enhance our brands, growing the frequency of purchase of our brands by consumers, we have started sales of new product categories and we will expand even further in this second half of 2019, with the introduction of mattress, modular sofas and table products, through partners and, therefore, with low risk and low working capital.

Regarding mattresses and modular sofas, we will produce the fabrics for these products, using current installed capacity of our plants, while partners with industry expertise in these products will manufacture, stock, and deliver the end products.

## Costs and Expenses

Cost of goods sold (COGS) was R\$ 233.6 million in 2Q19, with a yoy<sup>1</sup> increase of 16.9%, representing 71.2% 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\$ 118.5 million in 2Q19, 26.3% superior yoy<sup>1</sup>. The recent raw material price weakening will positively impact the Company's gross margin in the following quarters.

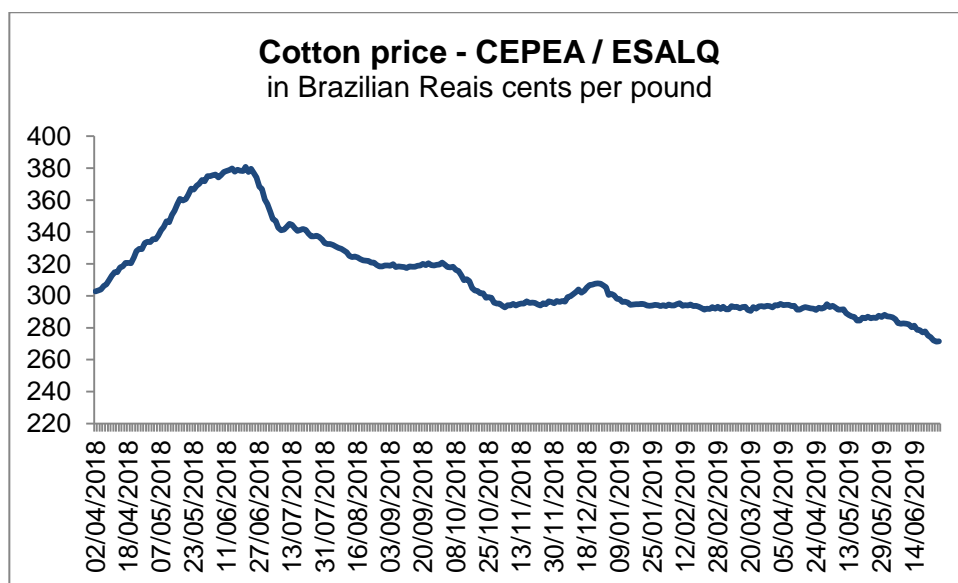


Chart 2 – Cotton price, source CEPEA

The conversion of raw materials into finished goods requires, mainly, labor, electricity and other utilities, designated as conversion costs and others, which reached R\$ 99.5 million in 2Q19, with a 12.0% increase yoy<sup>1</sup>.

In June 2019, we consolidated two industrial plants, with estimated cost reduction of approximately R\$ 5.5 million per month.

#### How we will obtain the reduction of conversion costs

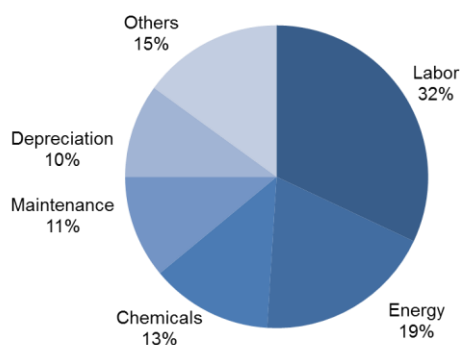


Chart 3 – Reduction in conversion costs with the consolidation of the industrial plants

Depreciation costs of production and distribution assets totaled R\$ 15.6 million in 2Q19, with a 9.8% decrease yoy<sup>1</sup>. Following the IAS29 for Financial Reporting in Hyperinflationary Economies, we have to adjust the balance sheet data from our Argentinean subsidiary, including property, plant and equipment, with a negative effect in results due to the higher accounting depreciation of its assets.

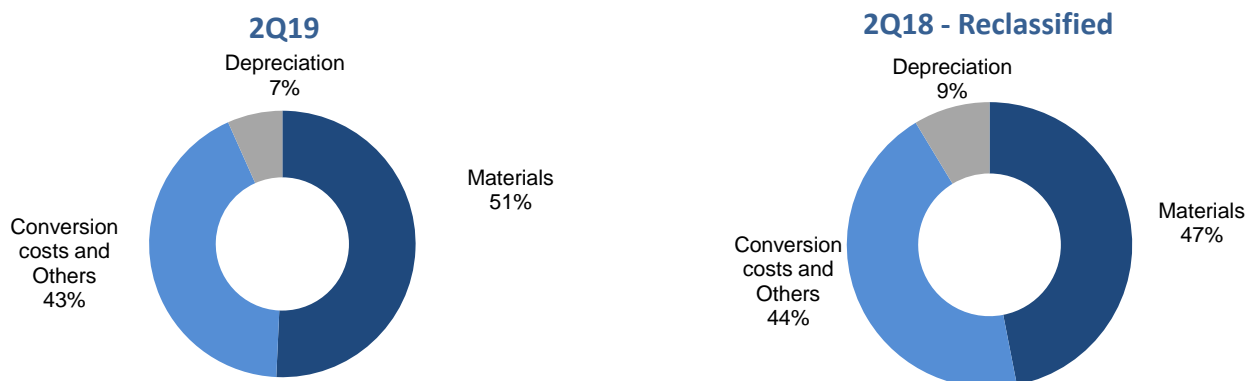


Chart 4 – COGS breakdown

Regarding operational expenses, selling expenses reached R\$ 65.1 million, representing 19.8% of net revenue, versus 20.1% in 2Q18<sup>1</sup>. General and administrative expenses (G&A) amounted to R\$ 29.4 million, equivalent to 9.0% of net revenue, versus 9.5% in the same period of the previous year<sup>1</sup>.

With the adoption of the IFRS standard<sup>2</sup>, as from January 2019, the value of rental expenses, which totaled R\$ 14.0 million in 2Q19, was replaced by amortization of the right of usage of the rental assets, whose value was R\$ 9.9 million in 2Q19, plus interest on the lease liability, being the last considered as financial expenses, and, therefore, reducing the Company's G&A expenses, when compared to the previous criteria.

<sup>2</sup> For more detailed information, please see section Adoption of IFRS 16 Standard.

## Other Revenue

The rental income from the lease project located at São Gonçalo do Amarante, RN and the result from our subsidiary in North America were classified as "Other Income, net", totaling R\$ 10.5 million in 2Q19, versus R\$ 1.0 million in the same period last year<sup>1</sup>.

## EBITDA

Cash generation from continuing operations, as measured by adjusted EBITDA, reached R\$ 38.6 million in 2Q19, versus R\$ 36.1 million in 2Q18. In the last twelve months ended on June 30, 2019, LTM adjusted EBITDA, considering only continuing operations, reached R\$ 340.1 million.

## Profit

Gross profit totaled R\$ 94.6 million in 2Q19, with gross margin of 28.8%, negatively impacted by the absorption of the costs from the consolidation of two industrial plants. The income from operations totaled R\$ 10.5 million in 2Q19.

The financial result was an expense of R\$ 33.6 million in 2Q19, versus an expense of R\$ 71.0 million in 2Q18<sup>1</sup>.

The financial expenses – interest expenses – totaled R\$ 32.5 million, versus R\$ 31.8 million in the same period in the previous year<sup>1</sup>. The balance of exchange rate variations was positive R\$ 8.9 million in 2Q19, against negative R\$ 35.4 million in 2Q18<sup>1</sup>.

The financial income increased by R\$ 5.2 million, while bank charges, taxes, discounts and others increased by R\$ 3.9 million yoy.

Interest on the lease liability, which started to be recognized this year with the adoption of the IFRS 16 standard<sup>2</sup>, totaled R\$ 7.5 million in 2Q19.

We had a negative net result of R\$ 25.8 million in 2Q19, with an improvement of R\$ 30.1 million yoy in result before taxes.

## Capex

Capital expenditures (Capex) totaled R\$ 12.6 million in 2Q19, mainly focused on asset modernization.

## Debt and Debt indicators

Our net debt<sup>(f)</sup> was R\$ 757.9 million as of June 30, 2019, including the cash holdback amount in an escrow account<sup>(g)</sup>, of US\$ 6.3 million.

Our leverage, as measured by net debt/adjusted LTM EBITDA was equal to 2.2x by the end of 2Q19.

The credit related to the compensation of PIS and COFINS, totaling R\$ 208.9 million, recorded in 2018, will be compensated during approximately six quarters, as from 3Q19 onwards, contributing for the net debt reduction.

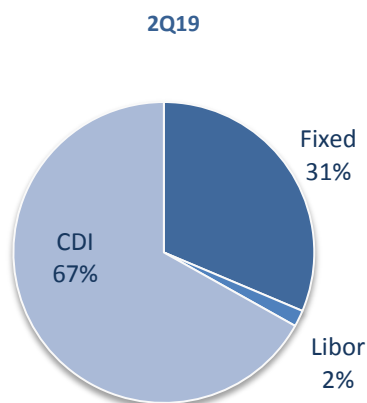


Chart 5 – Debt per index

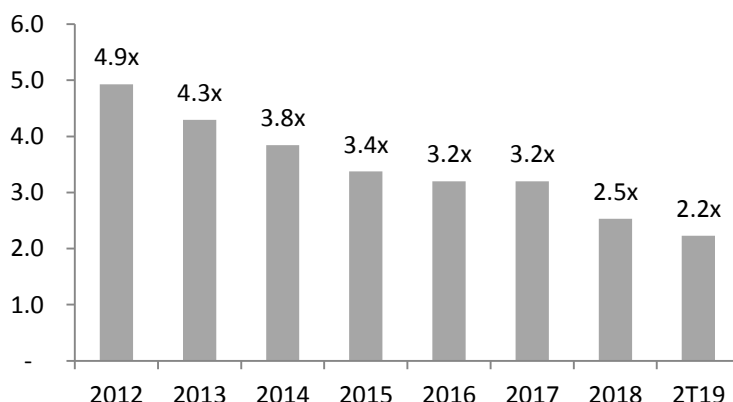


Chart 6 – Net debt/Adjusted EBITDA

## Performance of the business units

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

### Brazil - Wholesale

Net revenue from the Brazil – Wholesale business unit amounted to R\$ 260.1 million in 2Q19, with a 9.8% yoy increase, positively impacted by better price and mix.

COGS totaled R\$ 204.8 million in 2Q19, 22.3% higher yoy, with negative impact of the absorption of all costs from the consolidation of two industrial plants. The gross margin was 21.3% in 2Q19, with a reduction yoy. SG&A expenses amounted to R\$ 51.3 million, representing 19.7% of revenue. EBITDA reached R\$ 21.5 million.

### Brazil - Retail

The sell-out revenue from the Brazil – Retail business unit amounted to R\$ 123.8 million in 2Q19, 3.3% higher yoy. Net revenue totaled R\$ 58.4 million in 2Q19, 2.0% lower yoy.

We are increasing sell-out revenue much faster than net revenue as we are transferring sales to our franchisees, through the digital franchise model.

We started, in 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 decrease in delivery time and cost. There was a 48.7% yoy growth in our e-commerce revenue in 2Q19.

Despite the fast expansion of the customer base, which usually leads to lower conversion rates, this indicator grew 33% in July, related to the 2Q19 average, with even more significant growth potential in the future.

At the end of 2Q19, we had 234 stores, of which 66 were owned and 168 franchises, compared to 232 at the end of 2Q18.

COGS totaled R\$ 27.0 million, 2.5% lower yoy. The gross margin was 53.8% in 2Q19, versus 53.5% in 2Q18. SG&A expenses amounted to R\$ 33.3 million, 0.9% lower yoy. EBITDA was R\$ 9.9 million in 2Q19, against R\$ 0.2 million in 2Q18.

#### Strong growth in on-line sales

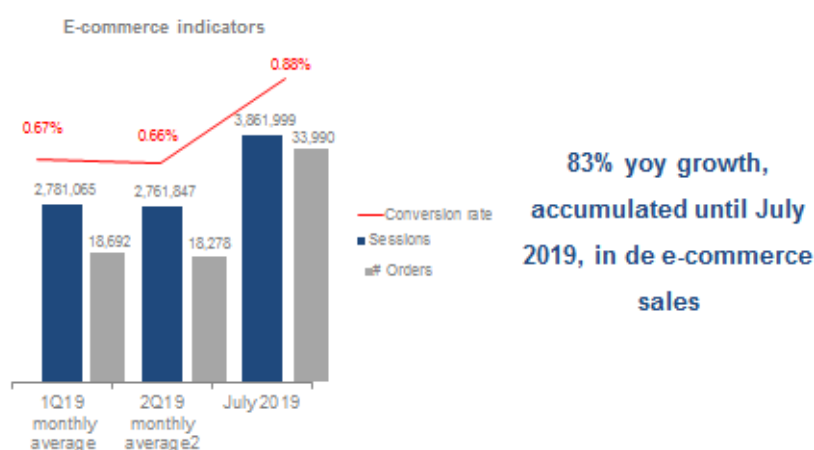


Chart 7 – E-commerce indicators



## Argentina

Net revenue from the Argentina business unit reached R\$ 36.5 million in 2Q19, 7.6% lower yoy, negatively impacted by lower sales volume and by the depreciation of the Argentinean Peso.

COGS amounted to R\$ 28.5 million, 11.8% lower yoy, impacted by the depreciation of the Argentinean Peso. The gross margin increased to 21.9% in 2Q19, from 18.2% in 2Q18. EBITDA reached R\$ 4.1 million, versus R\$ 0.5 million in 2Q18.

## Projections

Springs Global maintains its strategy to consolidate its leading position in the bedding, tabletop and bath market, and to expand its multibrand channel and monobrand retail, prioritizing franchises and e-commerce.

In 2018, we launched (i) the digital franchise model, (ii) the Santista virtual store, and (iii) the store front-end system PIX, all aiming to improve our end consumer's shopping experience, and, simultaneously, to increase sales and profitability of our franchisees and wholesale clients.

With the combination of assets in the North American market, we have strengthened our position in this market, where we will have a significant equity ownership in a company with an extensive product portfolio, improved competitiveness, growth potential, and better profitability due to synergies.

We will continue to improve the profitability of our business in South America, by higher capacity utilization of our factories 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 and the Argentinean economies will leverage the growth in sales of discretionary consumer products, such as our products. These products suffer consumption declines during recession periods.

Due to the worsening of the Argentinean peso devaluation and of the recession of that country, and the lower growth of the Brazilian economy, compared to the budget forecast, we revised our targets for this year, as shown in the following table.

in R\$ million	2019 Original Guidance	2019 Revised Guidance	1H19 Actual
<b>Net revenue</b>			
South America - Wholesale*	1,300-1,400	1,250-1,350	604.1
South America - Retail	270-300	270-300	120.9
<b>Total net revenue</b>	<b>1,500-1,700</b>	<b>1,450-1,650</b>	<b>668.9</b>
EBIT**	140-170	125-145	20.2
EBITDA**	210-240	195-215	74.2
CAPEX**	50 - 70	50 - 70	40.3

\* Brazil-Wholesale, including intercompany revenue, plus Argentina

\*\*Excluding result from asset combination

Table 2 – Projections

## Share performance

Springs Global's shares, traded on the B3 under the ticker SGPS3, increased by 1.8% in 2Q19, underperforming the IBOVESPA and the Small Cap indexes in the same period. The daily average financial volume of our shares was R\$ 829 thousand in 2Q19, versus R\$ 542 thousand in 1Q19.

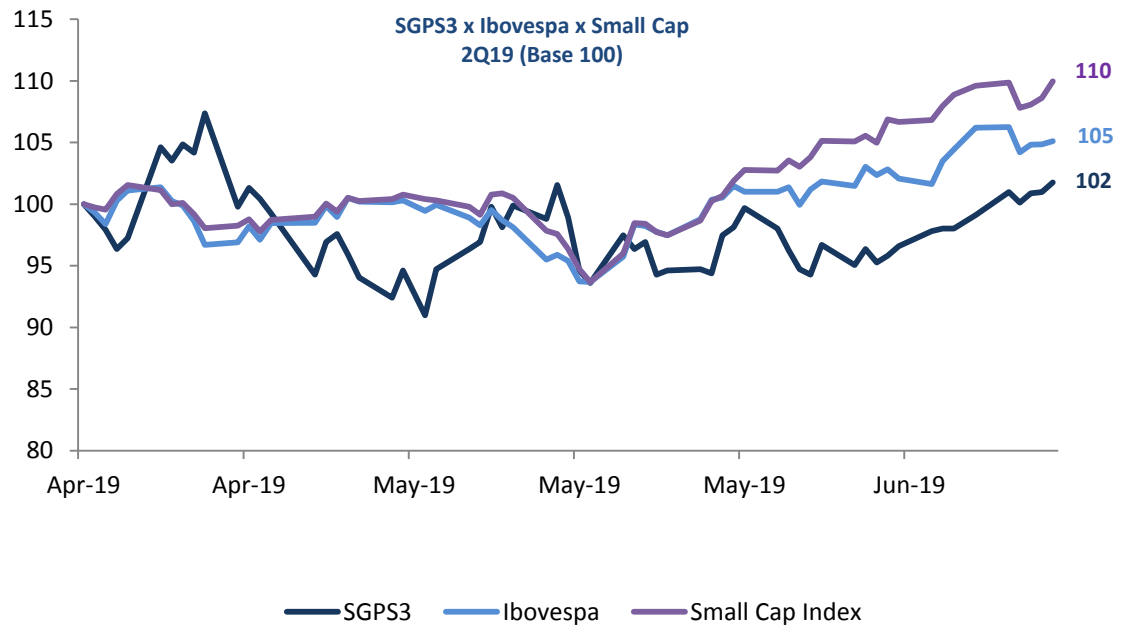


Chart 8 – Performance of SGPS3 share price



## Tables

Table 3 – Net revenue per business unit

in R\$ million	2Q19	%	2Q18 <sup>1</sup>	%	(A)/(B)	1H19	%	1H18 <sup>1</sup>	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
<b>Brazil</b>	<b>291.7</b>	<b>89%</b>	<b>268.4</b>	<b>87%</b>	<b>8.7%</b>	<b>600.6</b>	<b>90%</b>	<b>563.0</b>	<b>87%</b>	<b>6.7%</b>
Wholesale*	233.3	71%	208.8	68%	11.7%	479.7	72%	441.0	68%	8.8%
Retail	58.4	18%	59.6	19%	(2.0%)	120.9	18%	122.0	19%	(0.9%)
Argentina	36.5	11%	39.5	13%	(7.6%)	68.3	10%	81.0	13%	(15.7%)
<b>Total net revenue</b>	<b>328.2</b>	<b>100%</b>	<b>307.8</b>	<b>100%</b>	<b>6.6%</b>	<b>668.9</b>	<b>100%</b>	<b>644.0</b>	<b>100%</b>	<b>3.9%</b>
Intercompany	26.8		28.0			56.1		61.0		

\* Excluding intercompany revenues

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

Table 4 – Net revenue per product line

Product Lines	Net Revenue (R\$ million)			Volume (tons)			Average price (R\$)/Kg		
	2Q19	2Q18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	2Q19	2Q18 <sup>1</sup>	(C)/(D)	2Q19	2Q18 <sup>1</sup>	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Bedding, tabletop and bath	208.2	191.9	8.5%	5,648	5,741	(1.6%)	36.9	33.4	10.3%
Intermediate products	61.6	57.1	7.9%	5,853	5,474	6.9%	10.5	10.4	0.9%
Retail	58.4	58.8	(0.7%)						
<b>Total</b>	<b>328.2</b>	<b>307.8</b>	<b>6.6%</b>	<b>11,501</b>	<b>11,215</b>	<b>2.6%</b>	<b>28.5</b>	<b>27.4</b>	<b>4.0%</b>

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

Product Lines	Net Revenue (R\$ million)			Volume (tons)			Average price (R\$)/Kg		
	1H19	1H18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	1H19	1H18 <sup>1</sup>	(C)/(D)	1H19	1H18 <sup>1</sup>	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Bedding, tabletop and bath	429.3	396.7	8.2%	12,328	12,525	(1.6%)	34.8	31.7	9.9%
Intermediate products	118.7	126.1	(5.9%)	11,034	12,039	(8.3%)	10.8	10.5	2.7%
Retail	120.9	121.2	(0.2%)						
<b>Total</b>	<b>668.9</b>	<b>644.0</b>	<b>3.9%</b>	<b>23,362</b>	<b>24,564</b>	<b>(4.9%)</b>	<b>28.6</b>	<b>26.2</b>	<b>9.2%</b>

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

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

in R\$ million	2Q19	%	2Q18 <sup>1</sup>	%	(A)/(B)	1H19	%	1H18 <sup>1</sup>	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Materials	118.5	50.7%	93.8	46.9%	26.3%	239.3	50.2%	203.5	47.9%	17.6%
Conversion costs and others	99.5	42.6%	88.8	44.4%	12.0%	207.2	43.4%	187.1	44.0%	10.7%
Depreciation	15.6	6.7%	17.3	8.7%	(9.8%)	30.4	6.4%	34.5	8.1%	(11.9%)
<b>COGS</b>	<b>233.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>199.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>16.9%</b>	<b>476.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>425.1</b>	<b>100.0%</b>	<b>12.2%</b>
<b>COGS, % Revenues</b>	<b>71.2%</b>		<b>65.0%</b>		<b>6.2 p.p.</b>	<b>71.3%</b>		<b>66.0%</b>		<b>5.3 p.p.</b>
Sales expenses	65.1	68.9%	61.9	67.9%	5.2%	132.9	69.6%	124.5	68.1%	6.8%
General and administrative expenses	29.4	31.1%	29.2	32.1%	0.8%	58.0	30.4%	58.3	31.9%	(0.5%)
<b>SG&amp;A</b>	<b>94.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>91.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>3.8%</b>	<b>190.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>182.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.5%</b>
<b>SG&amp;A, % Revenues</b>	<b>28.8%</b>		<b>29.6%</b>		<b>(0.8 p.p.)</b>	<b>28.5%</b>		<b>28.4%</b>		<b>0.2 p.p.</b>

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

Table 6 – Reconciliation of EBITDA and adjusted EBITDA

in R\$ million	2Q19 (A)	2Q18 <sup>1</sup> (B)	(A)/(B) %	1H19 (C)	1H18 <sup>1</sup> (D)	(C)/(D) %
Income (Loss)	(25.8)	8.9	n.a.	133.5	2.0	n.a.
(+) Income and social contribution taxes from continuing operations	2.7	(47.0)	n.a.	3.2	(47.0)	n.a.
(+) Income and social contribution taxes from discontinued operations	-	0.9	(100.0%)	82.7	1.5	n.a.
(+) Financial results from continuing operations	33.6	71.0	(52.6%)	77.8	111.7	(30.3%)
(+) Financial results from discontinued operations	-	1.7	(100.0%)	3.8	2.8	31.9%
(+) Depreciation and amortization from continuing operations	28.1	18.4	52.7%	54.0	36.0	50.0%
(+) Depreciation and amortization from discontinued operations	1.3	0.7	80.1%	1.8	1.3	40.6%
<b>EBITDA</b>	<b>39.9</b>	<b>54.7</b>	<b>(27.0%)</b>	<b>356.8</b>	<b>108.4</b>	<b>229.3%</b>
<b>Continuing operations</b>						
Income (Loss)	(25.8)	8.9	n.a.	133.5	2.0	n.a.
(-) Result from discontinued operations	-	(15.2)	n.a.	(194.4)	(30.6)	n.a.
(+) Income and social contribution taxes from continuing operations	2.7	(47.0)	n.a.	3.2	(47.0)	n.a.
(+) Financial results from continuing operations	33.6	71.0	(52.6%)	77.8	111.7	(30.3%)
(+) Depreciation and amortization from continuing operations	28.1	18.4	52.7%	54.0	36.0	50.0%
<b>Adjusted EBITDA from continuing operations</b>	<b>38.6</b>	<b>36.2</b>	<b>6.8%</b>	<b>74.2</b>	<b>72.2</b>	<b>2.8%</b>
<b>Discontinued operations</b>						
Result from discontinued operations	-	15.2	(100.0%)	194.4	30.6	n.a.
(+) Income and social contribution taxes from discontinued operations	-	0.9	(100.0%)	82.7	1.5	n.a.
(+) Financial results from discontinued operations	-	1.7	(100.0%)	3.8	2.8	31.9%
(+) Depreciation and amortization from discontinued operations	1.3	0.7	80.1%	1.8	1.3	40.6%
<b>Adjusted EBITDA from discontinued operations</b>	<b>1.3</b>	<b>18.5</b>	<b>(93.1%)</b>	<b>282.7</b>	<b>36.2</b>	<b>680.5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>39.9</b>	<b>54.7</b>	<b>(27.0%)</b>	<b>356.8</b>	<b>108.4</b>	<b>229.3%</b>
<b>Adjusted EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>38.6</b>	<b>36.2</b>	<b>6.8%</b>	<b>74.2</b>	<b>72.2</b>	<b>2.8%</b>

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

<sup>2</sup> Considering only continuing operations, excluding discontinued operations

Table 7 – Adjusted EBITDA per business unit

in R\$ million	2Q19 (A)	2Q18 <sup>1</sup> (B)	(A)/(B) %	1H19 (C)	1H18 <sup>1</sup> (D)	(C)/(D) %
<b>Brazil</b>	<b>31.4</b>	<b>43.5</b>	<b>(27.8%)</b>	<b>59.4</b>	<b>84.6</b>	<b>(29.8%)</b>
Wholesale	21.5	43.3	(50.3%)	45.5	85.9	(47.0%)
Retail	9.9	0.2	4850.0%	13.9	(1.3)	n.a.
<b>Argentina</b>	<b>4.1</b>	<b>0.5</b>	<b>720.0%</b>	<b>5.5</b>	<b>2.2</b>	<b>150.0%</b>
Non-allocated expenses	3.2	(7.7)	(141.6%)	9.3	(14.6)	(163.7%)
<b>Adjusted EBITDA from continuing operations (i)</b>	<b>38.6</b>	<b>36.2</b>	<b>6.8%</b>	<b>74.2</b>	<b>72.2</b>	<b>2.8%</b>
<b>Adjusted EBITDA from discontinued operations (ii)</b>	<b>1.3</b>	<b>18.5</b>	<b>(93.1%)</b>	<b>282.7</b>	<b>36.2</b>	<b>680.5%</b>
<b>EBITDA (i) + (ii)</b>	<b>39.9</b>	<b>54.7</b>	<b>(27.0%)</b>	<b>356.8</b>	<b>108.4</b>	<b>229.3%</b>
<b>Adjusted EBITDA<sup>2</sup> (i) + (iii)</b>	<b>38.6</b>	<b>36.2</b>	<b>6.8%</b>	<b>74.2</b>	<b>72.2</b>	<b>2.8%</b>
EBITDA Margin %	12.2%	17.8%	(5.6 p.p.)	53.3%	16.8%	36.5 p.p.
Adjusted EBITDA Margin <sup>2</sup> %	11.8%	11.8%	0.0 p.p.	11.1%	11.2%	(0.1 p.p.)

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

<sup>2</sup> Considering only continuing operations, excluding discontinued operations

Table 8 – Financial Results

in R\$ million	2Q19	2Q18 <sup>1</sup>	(A)/(B)	1H19	1H18 <sup>1</sup>	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Financial income	12.1	6.9	75.1%	20.2	11.8	70.7%
Financial expenses - interests	(32.5)	(31.8)	2.2%	(62.9)	(61.9)	1.5%
Interest on leasing	(7.5)	-	n.a.	(13.5)	-	n.a.
Financial expenses - bank charges and others	(14.7)	(10.7)	36.6%	(26.4)	(23.8)	10.6%
Exchange rate variations, net	8.9	(35.4)	(125.0%)	4.7	(37.8)	(112.5%)
<b>Financial results</b>	<b>(33.6)</b>	<b>(71.0)</b>	<b>(52.6%)</b>	<b>(77.8)</b>	<b>(111.7)</b>	<b>(30.3%)</b>

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

Table 9 – Capex

in R\$ million	2Q19	2Q18	1H19	1H18
Manufacturing facilities	9.1	13.6	34.1	27.0
Retail	3.5	2.2	6.1	2.7
Acquisition of Keeco's shares	-	-	140.3	-
<b>Total</b>	<b>12.6</b>	<b>15.8</b>	<b>180.6</b>	<b>29.7</b>
<b>Total ex-acquisition</b>	<b>12.6</b>	<b>15.8</b>	<b>40.3</b>	<b>29.7</b>

Table 10 – Working Capital

in R\$ million	2Q19	1Q19	2Q18	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Accounts receivable	441.1	468.3	473.1	(5.8%)	(6.8%)
Inventories	420.0	397.6	579.8	5.6%	(27.6%)
Advances to suppliers	62.7	59.2	41.6	6.0%	50.5%
Suppliers	(137.0)	(106.8)	(159.6)	28.3%	(14.2%)
<b>Working capital</b>	<b>786.8</b>	<b>818.3</b>	<b>934.9</b>	<b>(3.9%)</b>	<b>(15.8%)</b>

Table 11 – Indebtedness

in R\$ million	2Q19	1Q19	2Q18	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Loans and financing	982.2	945.1	943.9	3.9%	4.1%
- Domestic currency	735.2	737.4	512.5	(0.3%)	43.4%
- Foreign currency	247.0	207.7	431.4	18.9%	(42.7%)
Debentures	111.3	136.6	185.3	(18.5%)	(40.0%)
<b>Total Debt</b>	<b>1,093.5</b>	<b>1,081.7</b>	<b>1,129.2</b>	<b>1.1%</b>	<b>(3.2%)</b>
Cash and marketable securities	(311.5)	(377.4)	(284.2)	(17.5%)	9.6%
<b>Net debt</b>	<b>782.0</b>	<b>704.3</b>	<b>845.0</b>	<b>11.0%</b>	<b>(7.5%)</b>
Cash holdback amount - escrow account	(24.1)	(24.5)	-	n.a.	n.a.
<b>Net debt after retained value</b>	<b>757.9</b>	<b>679.8</b>	<b>845.0</b>	<b>11.5%</b>	<b>(10.3%)</b>

Table 12 – Main indicators - Brazil - Wholesale business unit

in R\$ million	2Q19 (A)	2Q18 (B)	(A)/(B) %	1H19 (C)	1H18 (D)	(C)/(D) %
Net revenue	260.1	236.8	9.8%	535.8	502.0	6.7%
(-) COGS	(204.8)	(167.5)	22.3%	(420.2)	(362.7)	15.9%
Gross profit	55.3	69.3	(20.2%)	115.6	139.3	(17.0%)
<b>Gross Margin %</b>	<b>21.3%</b>	<b>29.3%</b>	<b>(8.0 p.p.)</b>	<b>21.6%</b>	<b>27.7%</b>	<b>(6.2 p.p.)</b>
(-) SG&A	(51.3)	(47.0)	9.1%	(105.2)	(91.2)	15.4%
(+/-) Others	2.7	4.1	(34.1%)	5.6	4.9	14.3%
Operational result	6.7	26.4	(74.6%)	16.0	53.0	(69.8%)
(+) Depreciation and Amortization	14.8	16.9	(12.4%)	29.5	32.9	(10.3%)
EBITDA	21.5	43.3	(50.3%)	45.5	85.9	(47.0%)
<b>EBITDA Margin %</b>	<b>8.3%</b>	<b>18.3%</b>	<b>(10.0 p.p.)</b>	<b>8.5%</b>	<b>17.1%</b>	<b>(8.6 p.p.)</b>
Intercompany revenue	26.8	28.0	(4.3%)	56.1	61.0	(8.0%)
Revenue ex-intercompany	233.3	208.8	11.7%	479.7	441.0	8.8%

Table 13 – Main indicators - Brazil - Retail business unit

Em R\$ milhões	2Q19 (A)	2Q18 (B)	(A)/(B) %	1H19 (C)	1H18 (D)	(C)/(D) %
Net revenue	58.4	59.6	(2.0%)	120.9	122.0	(0.9%)
(-) COGS	(27.0)	(27.7)	(2.5%)	(57.0)	(58.1)	(1.9%)
Gross profit	31.4	31.9	(1.6%)	63.9	63.9	0.0%
<b>Gross Margin %</b>	<b>53.8%</b>	<b>53.5%</b>	<b>0.2 p.p.</b>	<b>52.9%</b>	<b>52.4%</b>	<b>0.5 p.p.</b>
(-) SG&A	(33.3)	(33.6)	(0.9%)	(68.3)	(67.3)	1.5%
(+/-) Others	5.5	0.8	587.5%	5.7	0.2	2750.0%
Operational result	3.6	(0.9)	n.a.	1.3	(3.2)	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	6.3	1.1	472.7%	12.6	1.9	563.2%
EBITDA	9.9	0.2	4850.0%	13.9	(1.3)	n.a.
<b>EBITDA Margin %</b>	<b>17.0%</b>	<b>0.3%</b>	<b>16.6 p.p.</b>	<b>11.5%</b>	<b>(1.1%)</b>	<b>12.6 p.p.</b>
Number of stores	234	232	0.9%	234	232	0.9%
Ow ned MMartan	32	32		32	32	
Franchise MMartan	122	127		122	127	
Ow ned Artex	34	38		34	38	
Franchise Artex	46	35		46	35	
Gross Revenue sell-out	123.8	119.9	3.3%	254.6	241.1	5.6%

Table 14 – Main indicators - Argentina

in R\$ million	2Q19 (A)	2Q18 (B)	(A)/(B) %	1H19 (C)	1H18 (D)	(C)/(D) %
Net revenue	36.5	39.5	(7.6%)	68.3	81.0	(15.7%)
(-) COGS	(28.5)	(32.3)	(11.8%)	(55.3)	(64.9)	(14.8%)
Gross profit	8.0	7.2	11.1%	13.0	16.1	(19.3%)
<b>Gross Margin %</b>	<b>21.9%</b>	<b>18.2%</b>	<b>3.7 p.p.</b>	<b>19.0%</b>	<b>19.9%</b>	<b>(0.8 p.p.)</b>
(-) SG&A	(5.5)	(7.1)	(22.5%)	(10.4)	(14.7)	(29.3%)
(+/-) Others	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Operational result	2.5	0.1	2400.0%	2.6	1.4	85.7%
(+) Depreciation and Amortization	1.6	0.4	300.0%	2.9	0.8	262.5%
EBITDA	4.1	0.5	720.0%	5.5	2.2	150.0%
<b>EBITDA Margin %</b>	<b>11.2%</b>	<b>1.3%</b>	<b>10.0 p.p.</b>	<b>8.1%</b>	<b>2.7%</b>	<b>5.3 p.p.</b>



## 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 nº 527, 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) Bedding, Tabletop and Bath ("CAMEBA") line** – includes bed sheets and pillow cases, sheet sets, tablecloths, towels, rugs and bath accessories.

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

**(d) Sell-out prices** – Prices from sales channel to the end customers.

**(e) Sell-in prices** – Prices from sales from producer/franchisor to the sales channel.

**(f) Net debt** – Gross debt minus cash and marketable securities minus cash holdback amount at the escrow account.

**(g) Escrow account** – funds held by a third party until predetermined contractual obligations are fulfilled.



## Balance sheet

in R\$ million	2Q19	1Q19	2Q18
<b>Assets</b>			
<b>Current assets</b>	<b>1,266.6</b>	<b>1,285.2</b>	<b>1,377.7</b>
Cash and cash equivalents	189.6	248.5	128.7
Marketable securities	46.5	49.6	62.7
Derivatives and Financial instruments	0.0	2.9	17.9
Accounts receivable	441.1	468.3	473.1
Leases receivable	5.9	5.8	-
Inventories	420.0	397.6	579.8
Advances to suppliers	62.7	59.2	41.6
Recoverable taxes	63.6	17.8	17.1
Other receivables	37.2	35.6	56.7
<b>Noncurrent assets</b>	<b>2,117.1</b>	<b>2,084.9</b>	<b>1,451.0</b>
<b>Long-term assets</b>	<b>724.5</b>	<b>703.1</b>	<b>461.1</b>
Marketable securities	75.4	76.4	74.9
Cash holdback amount	24.1	24.5	-
Receivable - clients	24.5	37.9	33.1
Receivable - sale of property	-	-	57.9
Related parties	76.3	22.1	43.9
Advances to suppliers	53.9	53.9	0.0
Leases receivable	90.5	94.8	-
Recoverable taxes	222.3	233.3	15.6
Deferred income and social contribution taxes	68.3	69.5	149.7
Property, plant and equipment held for sale	36.2	37.3	38.9
Escrow deposits	11.7	12.5	13.3
Others	41.3	41.0	33.8
<b>Permanent</b>	<b>1,392.5</b>	<b>1,381.8</b>	<b>989.9</b>
Investments in affiliate	138.0	140.3	-
Investment properties	360.2	350.5	223.9
Property, plant and equipment	657.2	655.5	647.1
Right-of-use assets	156.1	154.4	-
Intangible assets	81.1	81.1	118.9
<b>Total assets</b>	<b>3,383.6</b>	<b>3,370.1</b>	<b>2,828.6</b>

## Balance sheet - continued

in R\$ million	2Q19	1Q19	2Q18
<b>Liabilities and Equity</b>			
<b>Current liabilities</b>	<b>871.5</b>	<b>779.4</b>	<b>819.4</b>
Loans and financing	473.2	392.4	421.2
Debentures	74.4	75.0	66.6
Suppliers	137.0	106.8	159.6
Taxes	15.0	16.8	11.2
Income and social contribution taxes payable	0.1	17.7	0.0
Payroll and related charges	66.0	60.3	70.8
Government concessions	20.9	21.3	20.2
Leases payable	34.2	33.0	8.4
Other payables	50.8	56.1	61.5
<b>Noncurrent liabilities</b>	<b>1,060.0</b>	<b>1,108.8</b>	<b>844.3</b>
Loans and financing	509.1	552.6	522.7
Debentures	36.9	61.6	118.7
Leases payable	247.7	248.6	15.4
Related parties	-	0.1	-
Government concessions	44.0	43.4	43.2
Employee benefit plans	99.3	102.6	107.5
Miscellaneous accruals	12.6	12.9	13.6
Deferred taxes	83.3	63.1	4.3
Other obligations	27.1	23.9	18.8
<b>Equity</b>	<b>1,452.1</b>	<b>1,481.9</b>	<b>1,165.0</b>
Capital	1,860.3	1,860.3	1,860.3
Capital reserves	79.4	79.4	79.4
Assets and liabilities valuation adjustment	114.0	114.1	82.4
Cumulative translation adjustment	(248.3)	(244.3)	(260.7)
Earnings reserves	-	-	25.2
Accumulated deficit	(353.3)	(327.5)	(621.6)
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>3,383.6</b>	<b>3,370.1</b>	<b>2,828.6</b>

## Income Statement

in R\$ million	2Q19 (A)	1Q19 (B)	2Q18 <sup>1</sup> (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Gross revenues	432.4	447.7	404.0	(3.4%)	7.0%
<b>Net revenues</b>	<b>328.2</b>	<b>340.7</b>	<b>307.8</b>	<b>(3.7%)</b>	<b>6.6%</b>
<b>Cost of goods sold</b>	<b>(233.6)</b>	<b>(243.3)</b>	<b>(199.9)</b>	<b>(4.0%)</b>	<b>16.9%</b>
% of net sales	71.2%	71.4%	65.0%	(0.2 p.p.)	6.2 p.p.
Materials	(118.5)	(120.8)	(93.8)	(1.9%)	26.3%
Conversion costs and others	(99.5)	(107.7)	(88.8)	(7.6%)	12.0%
Depreciation	(15.6)	(14.8)	(17.3)	5.4%	(9.8%)
<b>Gross profit</b>	<b>94.6</b>	<b>97.4</b>	<b>107.8</b>	<b>(2.9%)</b>	<b>(12.3%)</b>
% Gross Margin	28.8%	28.6%	35.0%	0.2 p.p.	(6.2 p.p.)
<b>SG&amp;A</b>	<b>(94.5)</b>	<b>(96.4)</b>	<b>(91.0)</b>	<b>(2.0%)</b>	<b>3.8%</b>
% of net sales	28.8%	28.3%	29.6%	0.5 p.p.	(0.8 p.p.)
Selling expenses	(65.1)	(67.8)	(61.9)	(4.0%)	5.2%
% of net sales	19.8%	19.9%	20.1%	(0.1 p.p.)	(0.3 p.p.)
General and administrative expenses	(29.4)	(28.6)	(29.2)	2.8%	0.8%
% of net sales	9.0%	8.4%	9.5%	0.6 p.p.	(0.5 p.p.)
<b>Others, net</b>	<b>10.5</b>	<b>8.6</b>	<b>1.0</b>	<b>20.9%</b>	<b>n.a.</b>
% of net sales	3.2%	2.5%	0.3%	0.6 p.p.	2.9 p.p.
<b>Income from operations</b>	<b>10.5</b>	<b>9.6</b>	<b>17.8</b>	<b>9.4%</b>	<b>(40.8%)</b>
% of net sales	3.2%	2.8%	5.8%	0.4 p.p.	(2.6 p.p.)
Financial result	(33.6)	(44.2)	(71.0)	(23.8%)	(52.6%)
<b>Profit (loss) before taxes</b>	<b>(23.1)</b>	<b>(34.6)</b>	<b>(53.3)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
Income and social contribution taxes	(2.7)	(0.4)	47.0	n.a.	n.a.
<b>Net result from continued operations</b>	<b>(25.8)</b>	<b>(35.0)</b>	<b>(6.3)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Net result from discontinued operations</b>	<b>-</b>	<b>194.4</b>	<b>15.2</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Net income (loss)</b>	<b>(25.8)</b>	<b>159.4</b>	<b>8.9</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations, for comparison purpose

## Income Statement - continued

in R\$ million	1H19 (A)	1H18 (B)	(A)/(B) %
Gross revenues	880.1	831.8	5.8%
<b>Net revenues</b>	<b>668.9</b>	<b>644.0</b>	<b>3.9%</b>
<b>Cost of goods sold</b>	<b>(476.9)</b>	<b>(425.1)</b>	<b>12.2%</b>
<i>% of net sales</i>	71.3%	66.0%	5.3 p.p.
Materials	(239.3)	(203.5)	17.6%
Conversion costs and others	(207.2)	(187.1)	10.7%
Depreciation	(30.4)	(34.5)	(11.9%)
<b>Gross profit</b>	<b>192.0</b>	<b>218.8</b>	<b>(12.3%)</b>
<i>% Gross Margin</i>	28.7%	34.0%	(5.3 p.p.)
<b>SG&amp;A</b>	<b>(190.9)</b>	<b>(182.8)</b>	<b>4.5%</b>
<i>% of net sales</i>	28.5%	28.4%	0.2 p.p.
Selling expenses	(132.9)	(124.5)	6.8%
<i>% of net sales</i>	19.9%	19.3%	0.5 p.p.
General and administrative expenses	(58.0)	(58.3)	(0.5%)
<i>% of net sales</i>	17.7%	17.1%	0.6 p.p.
<b>Others, net</b>	<b>19.1</b>	<b>0.1</b>	<b>n.a.</b>
<i>% of net sales</i>	2.9%	0.0%	2.8 p.p.
<b>Income from operations</b>	<b>20.2</b>	<b>36.2</b>	<b>(44.2%)</b>
<i>% of net sales</i>	6.1%	10.6%	(4.5 p.p.)
Financial result	(77.8)	(111.7)	(30.3%)
<b>Profit (loss) before taxes</b>	<b>(57.7)</b>	<b>(75.5)</b>	<b>n.a.</b>
Income and social contribution taxes	(3.2)	47.0	n.a.
<b>Net result from continued operations</b>	<b>(60.8)</b>	<b>(28.6)</b>	<b>n.a.</b>
<b>Net result from discontinued operations</b>	<b>194.4</b>	<b>30.6</b>	<b>n.a.</b>
<b>Net income (loss)</b>	<b>133.5</b>	<b>2.0</b>	<b>n.a.</b>

<sup>1</sup> Reclassified, excluding discontinued operations,

## Cash Flow Statement

in R\$ million	1H19	1H18
<b>Cash flows from operating activities</b>		
Net income (loss) for the period	133.5	2.0
<b>Adjustments to reconcile net income (loss) to net cash provided by (used in) operating activities</b>		
Depreciation and amortization	55.9	37.3
Result from the sale of discontinued operations	(275.1)	-
Income and social contribution taxes	85.9	(45.5)
Gain on disposal of property, plant and equipment	(0.6)	(3.8)
Exchange rate variations	(4.7)	37.8
Monetary variation	1.4	3.3
Bank charges, interests and commissions	78.1	58.5
	<b>74.4</b>	<b>89.7</b>
<b>Changes in assets and liabilities</b>		
Marketable securities	(22.7)	(4.0)
Derivative financial instruments	-	(17.9)
Accounts receivable	58.9	39.6
Inventories	(31.1)	(34.6)
Advances to suppliers	(6.1)	(4.5)
Retained value	(24.1)	-
Suppliers	19.5	(20.4)
Others	(71.8)	15.6
<b>Net cash provided by (used in) operating activities</b>	<b>(3.1)</b>	<b>63.6</b>
Interest paid on loans	(52.0)	(50.2)
Income and social contribution taxes paid	(3.2)	(1.6)
<b>Net cash provided by (used in) operating activities after interest and taxes</b>	<b>(58.3)</b>	<b>11.8</b>
<b>Cash flows from investing activities</b>		
Acquisition of permanent investment	(1.4)	0.0
Investment properties	(4.8)	(10.9)
Acquisition of property, plant and equipment	(40.3)	(18.8)
Acquisition of intangible assets	-	0.1
Disposal of property, plant and equipment	0.6	4.4
Disposal of discontinued assets	329.4	-
Loans between related parties	(39.2)	(28.6)
<b>Net cash provided by (used in) investing activities</b>	<b>244.2</b>	<b>(55.9)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>		
Proceeds from new loans, net of prepaid fees	240.2	459.0
Repayment of loans	(347.7)	(447.2)
Repayment of leases	(28.1)	0.0
<b>Net cash provided by (used in) financing activities</b>	<b>(135.6)</b>	<b>11.8</b>
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents of foreign subsidiaries	(0.1)	5.5
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>50.1</b>	<b>(26.7)</b>
<b>Cash and cash equivalents:</b>		
At the beginning of the period	139.5	155.4
At the end of the period	189.6	128.7



*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").*