



Resultados 2T20

13 de agosto de 2020


**SPRINGS
GLOBAL**

Springs Global: Crescimento de 64,9% da receita líquida da unidade de negócio Varejo, sendo que as vendas do e-commerce cresceram 8,7 vezes

São Paulo, 13 de agosto de 2020 - A Springs Global Participações S.A. (Springs Global), líder em produtos de cama, mesa e banho, apresentou, no segundo trimestre de 2020 (2T20), receita líquida de R\$ 263,3 milhões, com margem bruta de 37,0%. As vendas no *e-commerce* cresceram 8,7 vezes entre anos.

Os principais destaques do desempenho da Springs Global no 2T20 foram:

- » Receita líquida de R\$ 263,3 milhões, com redução de 19,8% em relação ao segundo trimestre de 2019 (2T19), devido ao fechamento do comércio físico na maior parte do período por causa da pandemia do Covid-19;
- » Lucro bruto de R\$ 97,4 milhões, com margem bruta de 37,0%, ambos com ampliação entre anos;
- » Despesas de vendas, gerais e administrativas (SG&A) com aumento de 9,8% entre anos, com maiores despesas com mídias eletrônicas e fretes relacionadas às vendas nos canais digitais;
- » EBITDA^(a) de R\$ 8,5 milhões, com margem EBITDA de 3,2%;
- » Marcas fortes e produtos de qualidade - tradição, juntamente com tecnologia proprietária e inovadora, possibilitaram forte e rápida migração das vendas para os canais digitais;
- » Crescimento de 21,5% da receita *sell-out*^(b), que somou R\$ 150,5 milhões, e de 770,2% das vendas no *e-commerce*;
- » Unidade de negócio Atacado apresentou redução de R\$ 102,9 milhões da receita, ou 38,1%, entre anos;
- » Equivalência patrimonial da coligada Keeco, sem efeito caixa, negativo em R\$ 5,9 milhões, com melhoria de R\$ 2,3 milhões entre trimestres;
- » Dívida bruta com redução de 10,4% entre anos, possibilitando as despesas financeiras – juros e encargos atingirem menor valor trimestral; e
- » Fluxo de caixa livre^(c) de R\$ 93,4 milhões, com diminuição do capital de giro de R\$ 125,3 milhões entre anos.

Em R\$ milhões	2T20 (A)	2T19 (B)	(A)/(B) %	1S20 (C)	1S19 (D)	(C)/(D) %
Receita líquida	263,3	328,2	(19,8%)	565,7	668,9	(15,4%)
Lucro bruto	97,4	94,6	2,9%	191,3	192,0	(0,3%)
<i>Margem Bruta %</i>	<i>37,0%</i>	<i>28,8%</i>	<i>8,2 p.p.</i>	<i>33,8%</i>	<i>28,7%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
Resultado Operacional (ex-coligada)¹	(15,2)	10,5	n.a.	(16,7)	20,2	n.a.
Equivalência patrimonial de coligada	(5,9)	-	n.a.	(14,1)	-	n.a.
Provisão para perdas com investimento em coligada	-	-	n.a.	(42,9)	-	n.a.
Resultado Operacional	(21,1)	10,5	n.a.	(73,8)	20,2	n.a.
EBITDA	8,5	39,9	(78,6%)	28,9	356,8	(91,9%)
EBITDA ajustado²	8,5	38,6	(77,9%)	28,9	74,2	(61,0%)
<i>Margem EBITDA %</i>	<i>3,2%</i>	<i>12,2%</i>	<i>(8,9 p.p.)</i>	<i>5,1%</i>	<i>53,3%</i>	<i>(48,2 p.p.)</i>
<i>Margem EBITDA ajustado² %</i>	<i>3,2%</i>	<i>11,8%</i>	<i>(8,5 p.p.)</i>	<i>5,1%</i>	<i>11,1%</i>	<i>(6,0 p.p.)</i>

¹ Antes de equivalência patrimonial e provisão para perdas com investimento em coligada

² Operações continuadas. Ver reconciliação na tabela 5

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).

Gestão de crise do Covid-19

O segundo trimestre foi bastante desafiador, quando grande parte do comércio permaneceu fechado, por determinações de autoridades, de forma a conter a disseminação do Covid-19, o quadro de dificuldades foi agravado pela incerteza em relação à duração da pandemia e seus impactos na economia, na sociedade, e no comportamento do consumidor. Dentro deste contexto, a Companhia tem conseguido resultados que demonstram a sua capacidade de se adaptar.

Um dos valores da Companhia é “abraçar” mudanças. Sabemos que nada é permanente, exceto a mudança. Ao longo da nossa história já enfrentamos várias mudanças e nos últimos anos, temos investido fortemente em tecnologia, que se mostrou essencial neste período de fechamento do comércio físico, de modo que conseguimos não somente substituir as vendas estimadas para lojas físicas por vendas *online*, como ainda apresentar crescimento relevante de receitas *sell-out*. As vendas do *e-commerce* no 2T20 superaram em 46% o valor obtido no ano inteiro de 2019.

Acreditamos que este resultado é fruto da combinação da tradição e do valor das nossas marcas, com reconhecimento pela qualidade dos nossos produtos e alto nível de lembrança e associação com produtos para o lar, juntamente com tecnologia proprietária, que permite maior flexibilidade e velocidade para mudanças, tudo objetivando promover o encantamento dos nossos clientes.

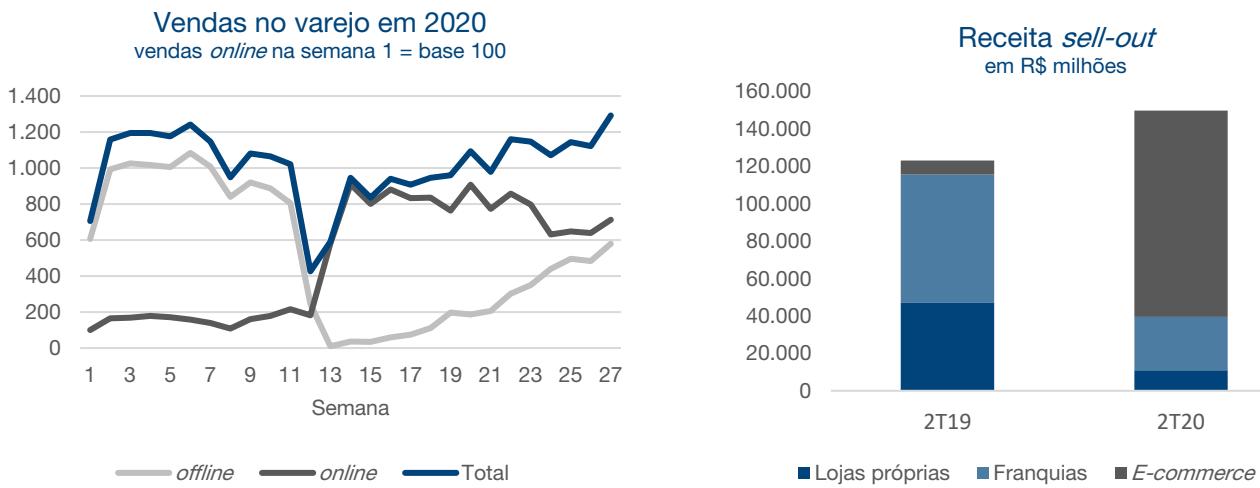


Gráfico 1 – Evolução da receita do varejo

A Companhia, a partir do final do mês de abril, ingressou no mercado de proteção à saúde, num momento de grande demanda por estes itens e de enorme dependência de cadeia de suprimentos externa. O nosso portfólio de produtos, neste segmento de mercado, inclui máscaras de proteção reutilizáveis de tecido, que passaram a ser de uso obrigatório em boa parte dos municípios brasileiros; e uniformes e máscaras descartáveis, fabricadas em não tecido (TNT), como máscaras e aventais cirúrgicos, protetores de cabelo e pé, entre outros produtos descartáveis, destinados para estabelecimentos da área de saúde. A linha de EPIs para profissionais de saúde permanecerá em produção, mesmo após a pandemia, com o objetivo de substituir importações, além de abrir oportunidade de exportação, quando estas voltarem a ser permitidas. Iniciamos a produção dos itens de proteção ao final do mês de abril e já possuímos uma carteira de pedidos que somam mais de 100 milhões de itens, que começaram a ser entregues nos meses de maio e junho e continuam a ser entregues ao longo dos próximos trimestres.

Lançamos, em junho de 2020, o Pix-Pro, ou Pix *Business to Business*, que é o estabelecimento de uma força de venda remota, suportada pelo uso de tecnologia, como inteligência artificial e diversas ferramentas *online*, desde a prospecção de cliente, recomendação de compra, até a concessão de crédito, este último em parceria com uma *Fintech*, que ampliará nossa capilaridade de distribuição no segmento atacado, com foco em pequenos e médios varejistas e clientes institucionais, com baixo *ticket* médio, de uma maneira muito rápida, escalável e barata. Iniciamos a implementação do projeto em um único Estado e iremos fazer o *roll-out* ao longo dos próximos trimestres nas demais regiões do país.

Ampliamos a nossa oferta de produtos para o lar, relacionados a bem-estar, com o lançamento dos colchões Artex, que são embalados compactados em caixas, e, portanto, de fácil manuseio e transporte, e de produtos *pet*, com a proposta de levar conforto para estes “membros” da família, com a praticidade e elegância da marca MMartan.

A saúde das pessoas continua sendo a nossa prioridade, deste modo mantemos as medidas de distanciamento social nas nossas unidades industriais e iniciamos, em julho, o retorno gradual do trabalho nos escritórios, de acordo com as condições dos colaboradores, com as devidas medidas de segurança e de monitoramento.

As nossas operações industriais foram ajustadas, neste trimestre, de modo a compatibilizar a produção à nova estimativa de demanda. Em duas unidades industriais, localizadas em Macaíba, no estado do Rio Grande do Norte, e em João Pessoa, no estado da Paraíba, nossos colaboradores foram colocados em regime de treinamento dentro das normas trabalhistas. As demais unidades industriais foram mantidas em funcionamento, durante o 2T20, exceto a unidade de Santiago Del Estero, na Argentina, que foi fechada no dia 20 de março, e assim permaneceu até o fim de maio de 2020, por determinação das autoridades nacionais argentinas.

Receita

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 263,3 milhões no 2T20, 19,8% inferior à do 2T19, negativamente impactada pela pandemia do Covid-19, que causou o fechamento do comércio no Brasil, na maior parte do período.

A linha de Cama, Mesa e Banho (Cameba)^(d) foi responsável por 49% da receita no 2T20, e produtos intermediários^(e) por 14%. A receita do Varejo contribuiu com 37% da receita total no 2T20, *versus* contribuição de 18% no 2T19.

A receita de Cameba foi de R\$ 129,0 milhões no 2T20, com redução de 38,1% em relação ao 2T19. Houve redução de 39,0% do volume de vendas desta linha de produto, com preço médio estável entre anos.

A receita de produtos intermediários somou R\$ 38,0 milhões, com decréscimo de 38,3% entre anos, com contração de 49,1% do volume de vendas e com ampliação de 21,1% do preço médio, em razão do mix de produtos vendidos.

A receita *sell-out* do varejo totalizou R\$ 150,5 milhões no 2T20, com crescimento de 21,5% entre anos. A receita líquida de varejo somou R\$ 96,3 milhões, com crescimento de 64,9% entre anos, com o efeito positivo do crescimento de 770,2% das vendas do *e-commerce*, onde tivemos uma participação relevante da receita *sell-out*, mas que compensando a redução das vendas nas lojas físicas, que não funcionaram em grande parte do período.

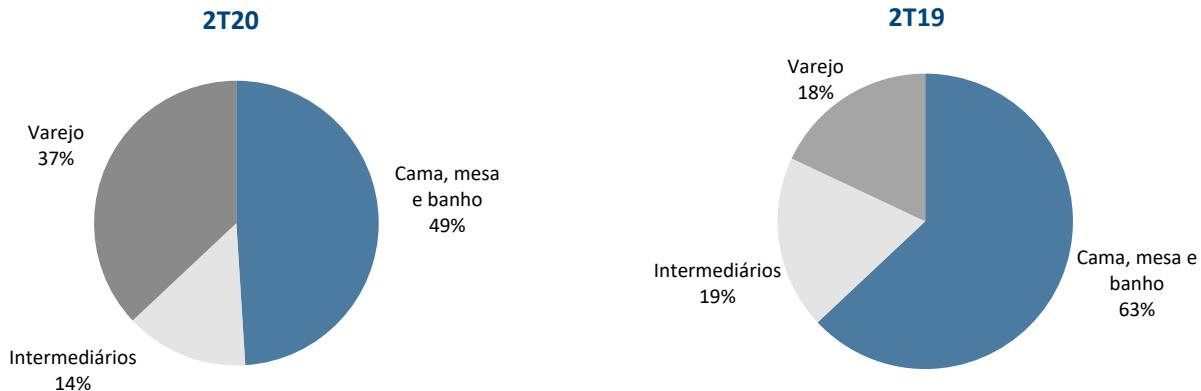


Gráfico 2 – Distribuição da receita por tipo de produto

Custo e Despesas

O custo dos produtos vendidos (CPV) foi de R\$ 165,9 milhões no 2T20, com redução de 29,0% em relação ao mesmo período de 2019, representando 63,0% da receita líquida, ante 71,2% no ano anterior.

Devido à pandemia do Covid-19 e seu impacto no fechamento do comércio, reduzimos a produção de duas unidades, João Pessoa, PB e Macaíba, RN, no 2T20, visando adequar o nível de produção à menor demanda por causa da crise.

As principais matérias-primas são algodão e poliéster que, somados a produtos químicos, embalagens e aviamentos, totalizaram custos de R\$ 72,2 milhões no 2T20, denominados custos de materiais, com redução de 39,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido, principalmente, ao menor volume de vendas.

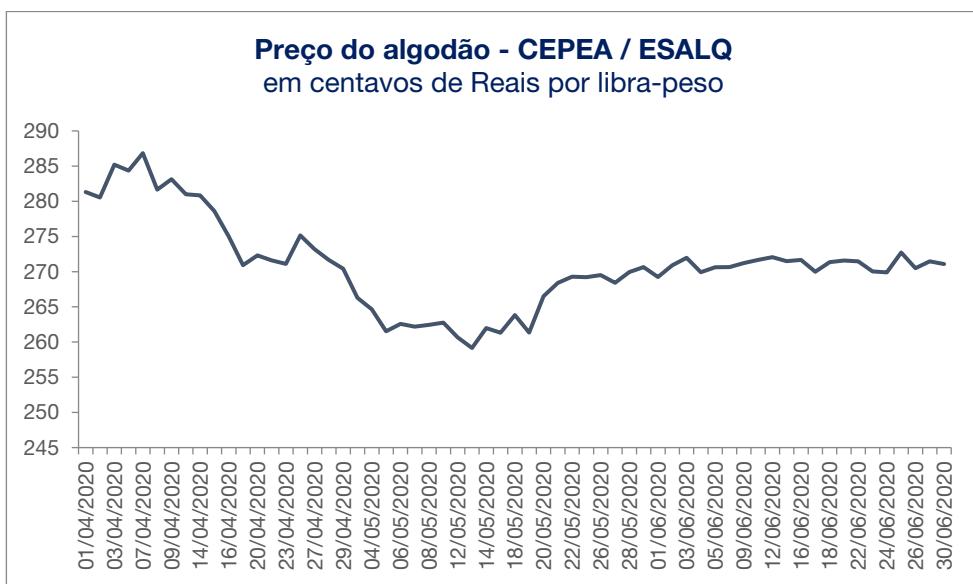


Gráfico 3 – Preço de algodão, fonte CEPEA

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\$ 77,4 milhões no 2T20, com redução de 22,2%, ou R\$ 22,1 milhões, em relação ao 2T19.

A depreciação dos ativos de produção e distribuição totalizou R\$ 16,3 milhões no 2T20, com aumento de 4,5% entre anos.

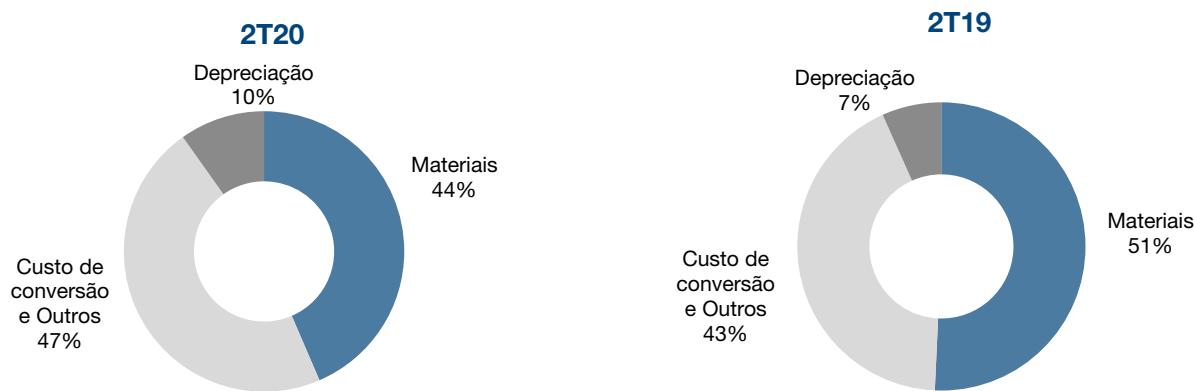


Gráfico 4 – Distribuição do CPV

Em relação às despesas operacionais, as despesas com vendas foram de R\$ 76,4 milhões, representando 29,0% da receita líquida, ante 19,8% no 2T19, com aumento de R\$ 11,3 milhões, ou 17,4%, entre anos. As despesas gerais e administrativas (G&A) somaram R\$ 27,4 milhões, equivalentes a 10,4% da receita líquida, *versus* 9,0% no mesmo período do ano anterior, com redução de R\$ 2,1 milhões, ou 7,0%, entre anos.

Neste trimestre, aumentamos as despesas com mídias eletrônicas e frete, relacionadas ao direcionamento das vendas para as nossas lojas virtuais, sendo que as vendas *online* foram 8,7 vezes superiores às do 2T19. No 2T20, adotamos redução de horas trabalhadas, nos termos da Medida Provisória nº 936, com impacto na redução do G&A.

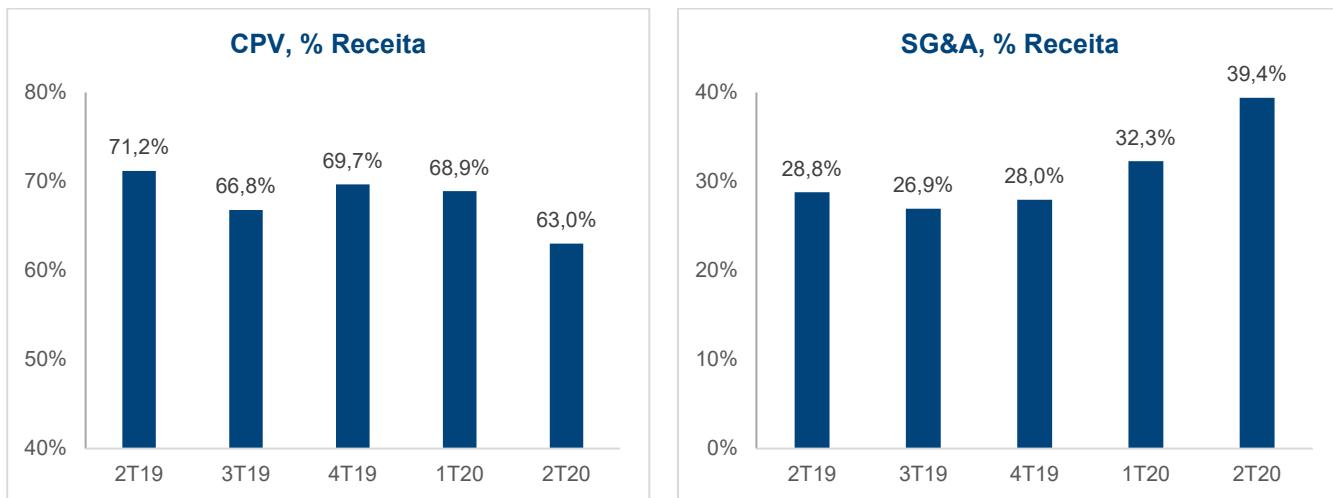


Gráfico 5 – CPV e SG&A, como % receita líquida

Outras, Líquidas

“Outras, líquidas” foram despesas líquidas de R\$ 8,8 milhões no 2T20, ante receitas líquidas de R\$ 10,5 milhões no 2T19, com variação negativa de R\$ 19,3 milhões entre anos, e incluem, entre outros, as receitas de arrendamento do complexo comercial, a variação do valor justo das propriedades para investimento, e os custos legados que permaneceram na Springs US, que englobam despesas com *leasing* financeiro, planos de aposentadoria e benefícios.

As receitas de arrendamento do empreendimento comercial somaram R\$ 1,9 milhão no 2T20, ante R\$ 2,3 milhões no mesmo período de 2019, oriundas do *Power Center*, devido a descontos concedidos por causa da pandemia, apesar das lojas permanecerem abertas no trimestre, porém com redução de movimento no comércio. O *outlet*, quando totalmente contratado e ocupado, deve expandir a receita de locação em mais R\$ 1,5 milhão por mês. Devido à pandemia, suspendemos temporariamente as obras e a comercializações do *outlet*.

A Springs US teve resultado negativo de R\$ 6,6 milhões no 2T20, *versus* valor negativo de R\$ 10,9 milhões no 2T19, antes de impostos e excluindo os resultados relacionados à coligada Keeco.

Resultado relacionado à coligada Keeco

A coligada Keeco, com operações nos Estados Unidos, também está sendo negativamente impactada pela pandemia do Covid-19. O resultado da sua equivalência patrimonial foi um valor negativo de R\$ 5,9 milhões no 2T20, com melhoria de R\$ 2,3 milhões entre trimestres. Não houve reporte de equivalência patrimonial pela Keeco no 2T19.

EBITDA

A geração de caixa, medida pelo EBITDA, alcançou R\$ 8,5 milhões no 2T20, *versus* R\$ 38,6 milhões no 2T19. A pandemia do Covid-19 teve um impacto negativo estimado de R\$ 50 milhões no EBITDA do 2T20, devido a (i) perdas de vendas, estimadas em cerca de R\$ 130 milhões, e (ii) indiretamente, maiores custos legados em Reais. Margem EBITDA ajustado foi 3,2% no 2T20, *versus* 11,8% no 2T19.

Nos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2020, o LTM EBITDA ajustado atingiu R\$ 146,6 milhões.

Lucro

O lucro bruto totalizou R\$ 97,4 milhões no 2T20, com margem bruta de 37,0%. Houve expansão da margem bruta em 8,2 p.p. entre anos, impactada, positivamente, pela maior participação do segmento Varejo, que possui maior margem bruta em relação ao segmento Atacado, nas vendas do trimestre, e, negativamente, por menores volumes de venda no segmento Atacado.

O resultado operacional foi R\$ 15,2 milhões negativo no 2T20, excluindo os resultados relativos a Keeco, com redução de R\$ 25,8 milhões entre anos, devido principalmente à variação de R\$ 19,3 milhões de outras receitas e despesas, e ao aumento de R\$ 11,3 milhões de despesas com vendas, principalmente com mídia digital e frete, devido ao significativo crescimento das vendas pelos canais digitais.

O resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 43,9 milhões no 2T20, *versus* despesa de R\$ 33,6 milhões no 2T19, com incremento devido, principalmente, a variações cambiais, de natureza não caixa. Excluindo as variações cambiais líquidas, houve redução de 3,1% do resultado financeiro entre anos.

O saldo das variações cambiais foi negativo em R\$ 2,7 milhões no 2T20, ante valor positivo de R\$ 8,9 milhões no 2T19, ambos sem efeito caixa, com variação de R\$ 11,6 milhões entre anos.

As despesas financeiras – juros e encargos – totalizaram R\$ 28,6 milhões, com redução de 12,0% entre anos, sendo o menor valor trimestral desde 2015.

As despesas bancárias, impostos, descontos e outros somaram R\$ 14,3 milhões, com decréscimo de R\$ 0,4 milhão entre anos. As receitas financeiras totalizaram R\$ 5,0 milhões, ante R\$ 12,1 milhões no 2T19.

Investimentos e Capital de giro

Os investimentos de capital somaram R\$ 6,3 milhões no 2T20. Reduzimos os investimentos de capital para preservar o caixa da Companhia, diante das incertezas relativas à pandemia do Covid-19.

As necessidades de capital de giro totalizaram R\$ 661,5 milhões no final do 2T20, 15,9% ou R\$ 125,3 milhões inferior ao registrado no final do 2T19.

O foco de crescimento da Companhia é em áreas e categorias que demandem baixo capital e que sejam escaláveis, como o aumento de oferta de produtos nas lojas virtuais, através de parceiros, e a oferta de soluções tecnológicas para o varejo, como nossa tecnologia de frente de loja PIX.

Dívida e indicadores de endividamento

Nossa posição de dívida líquida ajustada^(f) era de R\$ 722,7 milhões, em 30 de junho de 2020, considerando o recebimento futuro do valor retido contratualmente de US\$ 6,3 milhões (“holdback”^(g)), ante R\$ 809,6 milhões, em 31 de março de 2020.

A Companhia tem renegociado parcelas vincendas de parte de seus empréstimos e financiamentos. O custo médio da dívida foi igual a 9,2% no 2T20, *versus* 9,9% no 1T20.

Realizamos novas captações ou renovações no montante de R\$ 77,2 milhões no 2T20, e liquidação de empréstimos no montante de R\$ 138,5 milhões. Reduzimos os empréstimos em moeda estrangeira em R\$ 164,2 milhões, ou 66,5%, em relação ao final do 2T19. O passivo remanescente em dólar é majoritariamente relacionado a exportações e, portanto, com algum hedge natural.

A Companhia teve uma geração livre de caixa de R\$ 93,4 milhões no 2T20, fruto principalmente da redução de capital de giro.

A Companhia reconheceu o valor de R\$ 208,9 milhões em recuperação de imposto em 2018, que foram habilitados e começaram a ser compensados no segundo semestre de 2019. No decorrer de 2020, continuaremos a realização do seu efeito caixa, reduzindo a dívida líquida.

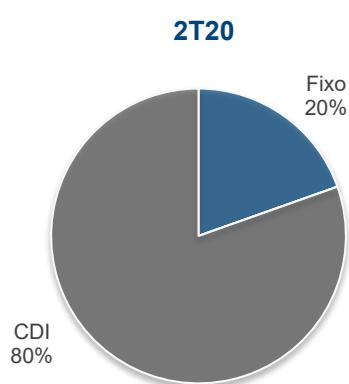


Gráfico 6 – Dívida Bruta por indexador

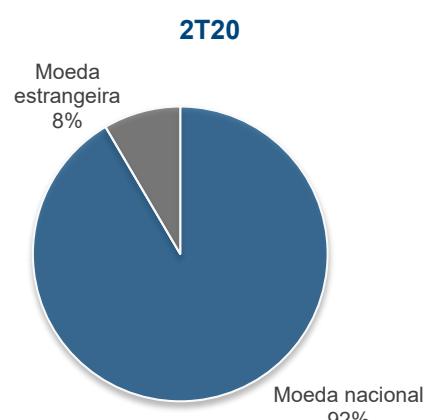


Gráfico 7 – Dívida Bruta por moeda



Desempenho por Segmento de Negócio

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

Atacado

A receita líquida do segmento de negócio Atacado alcançou R\$ 167,0 milhões no 2T20, com redução de 38,1% em relação à do 2T19, negativamente impactada pela crise do Covid-19.

O CPV totalizou R\$ 122,4 milhões no 2T20, com redução de 40,8% entre anos, em linha com a redução da receita, impactado, principalmente, por menores volumes de venda. A margem bruta foi de 26,7% no 2T20, com aumento de 3,3 p.p. em relação ao 2T19. As despesas de SG&A somaram R\$ 48,1 milhões, sendo equivalente a 28,8% da receita e 15,2% inferior ao valor registrado no 2T19.

O EBITDA foi R\$ 1,0 milhão no 2T20, *versus* R\$ 25,5 milhões do 2T19.

Varejo

A receita *sell-out* do segmento de negócio Brasil - Varejo totalizou R\$ 150,5 milhões no 2T20, com crescimento de 21,5% em relação à do 2T19. A receita do *e-commerce* foi R\$ 109,9 milhões no 2T20, 8,7 vezes acima do 2T19, representando 73,0% da receita *sell-out* do Varejo.

A receita líquida atingiu R\$ 96,3 milhões no 2T20, com aumento de 64,9% entre anos, positivamente impactada pela transferência de vendas das lojas físicas para as lojas *online*, onde tivemos uma participação relevante da receita *sell-out*. No final do 2T20, tínhamos 231 lojas, das quais 62 próprias e 169 franquias, ante 234 no final no 2T19. Houve fechamento de uma loja franqueada MMartan no 2T20.

O CPV totalizou R\$ 43,6 milhões, com crescimento de 61,4% entre anos, em linha com o crescimento da receita líquida. A margem bruta passou de 53,8% no 2T19 para 54,8% no 2T20. As despesas de SG&A somaram R\$ 52,6 milhões, com aumento de 58,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido, principalmente, ao crescimento das despesas de vendas, com mídias eletrônicas e fretes, relacionadas às vendas nos canais digitais. Para reduzir as despesas de G&A, adotamos redução de horas trabalhadas, nos termos da Medida Provisória nº 936, e negociamos desconto nas despesas de aluguel das lojas próprias.

O EBITDA foi R\$ 6,4 milhões no 2T20, contra R\$ 9,9 milhões no 2T19.

Desempenho da ação

As ações da Springs Global, negociadas na B3 sob o código SGPS3, apresentaram valorização de 39,6% no 2T20, com desempenho superior ao do Ibovespa e ao do Índice Small Cap no mesmo período. Nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 1,2 milhão no 2T20, *versus* R\$ 1,8 milhão no 1T20. A Springs Global tinha valor de mercado de R\$ 354,0 milhões, com preço da ação igual a R\$ 7,08, em 30 de junho de 2020.

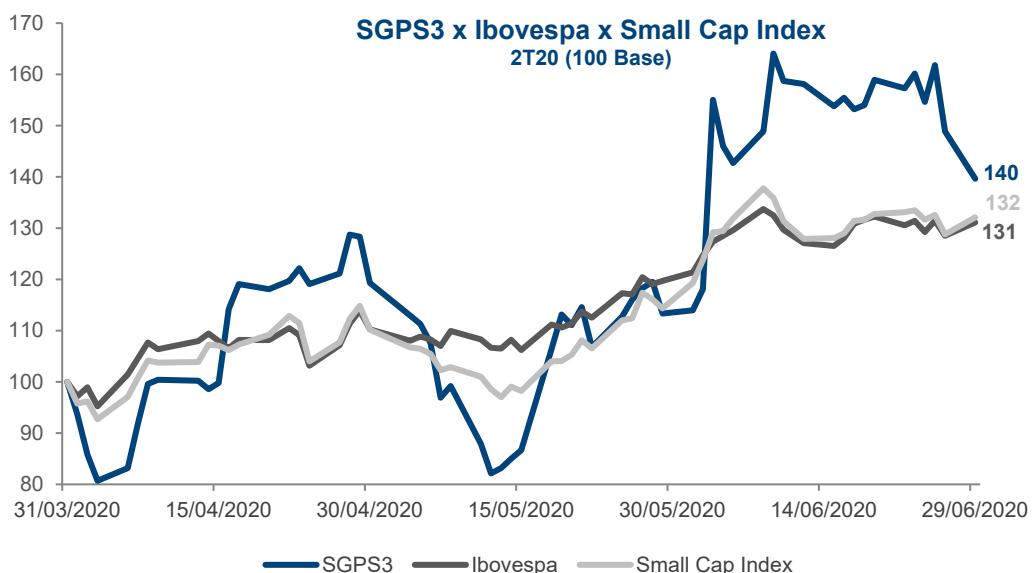


Gráfico 8 – Desempenho da ação SGPS3

Tabelas

Tabela 2 – Receita líquida por unidade de negócio

Em R\$ milhões	2T20	%	2T19	%	(A)/(B)	1S20	%	1S19	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Atacado	167,0	63%	269,8	82%	(38,1%)	391,8	69%	548,5	82%	(28,6%)
Varejo	96,3	37%	58,4	18%	64,9%	173,9	31%	120,4	18%	44,4%
Receita líquida total	263,3	100%	328,2	100%	(19,8%)	565,7	100%	668,9	100%	(15,4%)

Tabela 3 – Receita líquida por linha de produto

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	2T20	2T19	(A)/(B)	2T20	2T19	(C)/(D)	2T20	2T19	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	129,0	208,2	(38,1%)	3.444	5.648	(39,0%)	37,5	36,9	1,6%
Produtos intermediários	38,0	61,6	(38,3%)	2.981	5.853	(49,1%)	12,7	10,5	21,1%
Varejo	96,3	58,4	64,9%						
Total	263,3	328,2	(19,8%)	6.425	11.501	(44,1%)	41,0	28,5	43,6%

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	1S20	1S19	(A)/(B)	1S20	1S19	(C)/(D)	1S20	1S19	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	294,5	429,8	(31,5%)	8.267	12.328	(32,9%)	35,6	34,9	2,2%
Produtos intermediários	97,3	118,7	(18,0%)	8.290	11.034	(24,9%)	11,7	10,8	9,1%
Varejo	173,9	120,4	44,4%						
Total	565,7	668,9	(15,4%)	16.557	23.362	(29,1%)	34,2	28,6	19,3%

Tabela 4 – Custo dos produtos vendidos (CPV) e Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) por natureza

Em R\$ milhões	2T20	%	2T19	%	(A)/(B)	1S20	%	1S19	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Materiais	72,2	43,5%	118,5	50,7%	(39,0%)	181,7	48,5%	239,3	50,2%	(24,1%)
Custo de conversão e Outros	77,4	46,6%	99,5	42,6%	(22,2%)	161,4	43,1%	207,2	43,4%	(22,1%)
Depreciação	16,3	9,8%	15,6	6,7%	4,5%	31,3	8,4%	30,4	6,4%	3,0%
CPV	165,9	100,0%	233,6	100,0%	(29,0%)	374,4	100,0%	476,9	100,0%	(21,5%)
CPV, % Receita	63,0%		71,2%		(8,2 p.p.)	66,2%		71,3%		(5,1 p.p.)
Despesas de vendas	76,4	73,6%	65,1	68,9%	17,4%	142,6	70,8%	132,9	69,6%	7,3%
Despesas gerais e administrativas	27,4	26,4%	29,4	31,1%	(7,0%)	58,8	29,2%	58,0	30,4%	1,4%
SG&A	103,8	100,0%	94,5	100,0%	9,8%	201,4	100,0%	190,9	100,0%	5,5%
SG&A, % Receita	39,4%		28,8%		10,6 p.p.	35,6%		28,5%		7,1 p.p.

Tabela 5 – Reconciliação EBITDA e EBITDA ajustado

Em R\$ milhões	2T20	2T19	(A)/(B)	1S20	2S19	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Lucro (Prejuízo) líquido	(65,2)	(25,8)	n.a.	(268,0)	133,5	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada	0,2	2,7	(94,0%)	70,0	3,2	2116,2%
(+) Imposto de renda e contribuição social operação descontinuada	-	-	n.a.	-	82,7	(100,0%)
(+) Resultado financeiro operação continuada	43,9	33,6	30,5%	124,2	77,8	59,6%
(+) Resultado financeiro operação descontinuada	-	-	n.a.	-	3,8	(100,0%)
(+) Depreciação e amortização operação continuada	23,8	28,1	(15,3%)	45,7	54,0	(15,4%)
(+) Depreciação e amortização operação descontinuada	-	1,3	(100,0%)	-	1,8	(100,0%)
(-) Equivalência Patrimonial	5,9	-	n.a.	14,1	-	n.a.
(-) Provisão para perdas com investimento em coligadas	-	-	n.a.	42,9	-	n.a.
EBITDA	8,5	39,9	(78,6%)	28,9	356,8	(91,9%)
Operações continuadas						
Lucro (Prejuízo) líquido	(65,2)	(25,8)	152,2%	(268,0)	133,5	(300,7%)
(-) Resultado operações descontinuadas	-	-	n.a.	-	(194,4)	(100,0%)
(+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada	0,2	2,7	(94,0%)	70,0	3,2	2116,2%
(+) Resultado financeiro operação continuada	43,9	33,6	30,5%	124,2	77,8	59,6%
(+) Depreciação e amortização operação continuada	23,8	28,1	(15,3%)	45,7	54,0	(15,4%)
(-) Equivalência Patrimonial	5,9	-	n.a.	14,1	-	n.a.
(-) Provisão para perdas com investimento em coligadas	-	-	n.a.	42,9	-	n.a.
EBITDA operações continuadas	8,5	38,6	(77,9%)	28,9	74,2	(61,0%)
Operações descontinuadas						
Resultado operações descontinuadas	-	-	n.a.	-	194,4	(100,0%)
(+) Imposto de renda e contribuição social operação descontinuada	-	-	n.a.	-	82,7	(100,0%)
(+) Resultado financeiro operação descontinuada	-	-	n.a.	-	3,8	(100,0%)
(+) Depreciação e amortização operação descontinuada	-	1,3	(100,0%)	-	1,8	(100,0%)
EBITDA operações descontinuadas	-	1,3	(100,0%)	-	282,7	(100,0%)
EBITDA	8,5	39,9	(78,6%)	28,9	356,8	(91,9%)
EBITDA ajustado¹	8,5	38,6	(77,9%)	28,9	74,2	(61,0%)

¹ Operações continuadas



Tabela 6 – EBITDA por unidade de negócio e margem EBITDA

Em R\$ milhões	2T20	2T19	(A)/(B)	1S20	1S19	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Atacado	1,0	25,5	(96,1%)	25,1	51,0	(50,7%)
Varejo	6,4	9,9	(35,2%)	5,9	13,4	(55,7%)
Despesas não alocáveis	1,2	3,3	(64,7%)	(2,1)	9,8	n.a.
EBITDA operações continuadas (i)	8,5	38,6	(77,9%)	28,9	74,2	(61,0%)
EBITDA operações descontinuadas (iii)	-	1,3	(100,0%)	-	282,7	(100,0%)
EBITDA (i) + (iii)	8,5	39,9	(78,6%)	28,9	356,8	(91,9%)
EBITDA ajustado¹ (i)	8,5	38,6	(77,9%)	28,9	74,2	(61,0%)
<i>Margem EBITDA %</i>	<i>3,2%</i>	<i>12,2%</i>	<i>(8,9 p.p.)</i>	<i>5,1%</i>	<i>53,3%</i>	<i>(48,2 p.p.)</i>
<i>Margem EBITDA ajustado¹ %</i>	<i>3,2%</i>	<i>11,8%</i>	<i>(8,5 p.p.)</i>	<i>5,1%</i>	<i>11,1%</i>	<i>(6,0 p.p.)</i>

¹ Operações continuadas

Tabela 7 – Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T20	2T19	(A)/(B)	1S20	1S19	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Receitas financeiras	5,0	12,1	(58,7%)	13,7	20,2	(32,3%)
Despesas financeiras - juros e encargos	(28,6)	(32,5)	(12,0%)	(59,2)	(62,9)	(5,9%)
Despesas bancárias, impostos, descontos e outros	(14,3)	(14,7)	(2,7%)	(44,1)	(26,4)	67,3%
Juros sobre arrendamentos	(3,4)	(7,5)	(55,1%)	(7,3)	(13,5)	(46,1%)
Resultado financeiro, ex-variação cambial	(41,2)	(42,5)	(3,1%)	(96,8)	(82,6)	17,3%
Variações cambiais líquidas	(2,7)	8,9	n.a.	(27,4)	4,7	n.a.
Resultado financeiro	(43,9)	(33,6)	30,5%	(124,2)	(77,8)	59,6%

Tabela 8 – Capital de Giro

Em R\$ milhões	2T20	1T20	2T19	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Duplicatas a receber	353,6	412,6	441,1	(14,3%)	(19,8%)
Estoques	417,8	410,8	420,0	1,7%	(0,5%)
Adiantamento a fornecedores	26,5	27,0	62,7	(2,0%)	(57,8%)
Fornecedores	(136,3)	(133,2)	(137,0)	2,3%	(0,5%)
Capital de giro	661,5	717,2	786,8	(7,8%)	(15,9%)

Tabela 9 – Endividamento

Em R\$ milhões	2T20 (A)	1T20 (B)	2T19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Empréstimos e financiamentos	891,9	934,0	982,2	(4,5%)	(9,2%)
- Moeda nacional	809,0	810,3	735,2	(0,2%)	10,0%
- Moeda estrangeira	82,8	123,7	247,0	(33,0%)	(66,5%)
Debêntures	87,6	99,8	111,3	(12,2%)	(21,3%)
Dívida Bruta	979,5	1.033,8	1.093,5	(5,3%)	(10,4%)
Caixa e títulos e valores mobiliários	(222,2)	(191,4)	(311,5)	16,1%	(28,6%)
Dívida Líquida	757,2	842,4	782,0	(10,1%)	(3,2%)
Valores retidos - <i>holdback</i>	(34,5)	(32,8)	(24,1)	n.a.	n.a.
Dívida Líquida após valores retidos	722,7	809,6	757,9	(10,7%)	(4,6%)

Tabela 10 – Principais indicadores da unidade de negócio Atacado

Em R\$ milhões	2T20 (A)	1T20 (B)	2T19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	167,0	224,8	269,8	(25,7%)	(38,1%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(122,4)	(167,8)	(206,6)	(27,1%)	(40,8%)
Lucro bruto	44,6	57,0	63,2	(21,8%)	(29,5%)
Margem Bruta %	26,7%	25,4%	23,4%	1,3 p.p.	3,3 p.p.
(-) Despesas de SG&A	(48,1)	(50,6)	(56,8)	(4,8%)	(15,2%)
(+/-) Outros	(11,7)	2,8	2,7	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	(15,3)	9,3	9,1	n.a.	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	16,2	14,9	16,4	9,2%	(0,9%)
EBITDA	1,0	24,1	25,5	n.a.	n.a.
Margem EBITDA %	0,6%	10,7%	9,5%	(10,1 p.p.)	(8,9 p.p.)

Em R\$ milhões	1S20 (A)	1S19 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	391,8	548,5	(28,6%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(290,2)	(419,9)	(30,9%)
Lucro bruto	101,6	128,6	(21,0%)
Margem Bruta %	25,9%	23,4%	2,5 p.p.
(-) Despesas de SG&A	(98,7)	(115,6)	(14,6%)
(+/-) Outros	(8,9)	5,6	n.a.
Resultado Operacional	(6,0)	18,6	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	31,1	32,4	(3,9%)
EBITDA	25,1	51,0	(50,7%)
Margem EBITDA %	6,4%	9,3%	(2,9 p.p.)

Tabela 11 – Principais indicadores da unidade de negócios Varejo

Em R\$ milhões	2T20 (A)	1T20 (B)	2T19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	96,3	77,6	58,4	24,2%	64,9%
(-) Custo dos produtos vendidos	(43,6)	(40,6)	(27,0)	7,2%	61,4%
Lucro bruto	52,7	36,9	31,4	42,8%	68,0%
Margem Bruta %	54,8%	47,6%	53,8%	7,1 p.p.	1,0 p.p.
(-) Despesas de SG&A	(52,6)	(42,4)	(33,3)	24,1%	58,0%
(+/-) Outros	-	(1,0)	5,5	(100,0%)	(100,0%)
Resultado Operacional	0,1	(6,4)	3,6	n.a.	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	6,3	6,0	6,3	5,6%	(0,2%)
EBITDA	6,4	(0,5)	9,9	n.a.	(35,2%)
Margem EBITDA %	6,7%	(0,6%)	17,0%	7,3 p.p.	(10,3 p.p.)
Número de lojas	231	232	234	(0,4%)	(1,3%)
Própria MMartan	28	28	32	0,0%	(12,5%)
Franquia MMartan	119	120	122	(0,8%)	(2,5%)
Própria Artex	34	34	34	0,0%	0,0%
Franquia Artex	50	50	46	0,0%	8,7%
Receita e-commerce	109,9	22,6	12,6	386,8%	770,2%
Receita bruta sell out	150,5	139,6	123,8	7,8%	21,5%

Em R\$ milhões	1S20 (A)	1S19 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	173,9	120,4	44,4%
(-) Custo dos produtos vendidos	(84,2)	(57,0)	47,8%
Lucro bruto	89,7	63,4	41,4%
Margem Bruta %	51,6%	52,7%	(1,1 p.p.)
(-) Despesas de SG&A	(95,0)	(68,3)	39,1%
(+/-) Outros	(1,0)	5,7	n.a.
Resultado Operacional	(6,3)	0,8	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	12,2	12,6	(2,9%)
EBITDA	5,9	13,4	(55,7%)
Margem EBITDA %	3,4%	11,1%	(7,7 p.p.)
Número de lojas	231	234	(1,3%)
Própria MMartan	28	32	(12,5%)
Franquia MMartan	119	122	(2,5%)
Própria Artex	34	34	0,0%
Franquia Artex	50	46	8,7%
Receita e-commerce	132,5	27,4	384,3%
Receita bruta sell out	290,1	254,6	13,9%



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) Fluxo de caixa livre – Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais após juros e impostos menos caixa líquido aplicado nas atividades de investimento, de acordo com o Demonstrativo do Fluxo de Caixa.

(d) 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.

(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 ajustada – dívida bruta menos disponibilidades financeiras menos valores retidos contratualmente (“Holdback”).

(g) “Holdback” – valor retido, por 18 meses, com o objetivo de garantir as obrigações de indenização no acordo com a Keeco para combinação das operações da América do Norte. O fechamento da transação (“closing”) ocorreu em 15 de março de 2019.

Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	2T20	1T20	2T19
Ativo			
Ativo circulante	1.161,1	1.188,4	1.266,6
Caixa e equivalentes de caixa	197,9	168,7	189,6
Títulos e valores mobiliários	22,7	22,8	46,5
Duplicatas a receber	353,6	412,6	441,1
Arrendamentos financeiros a receber	17,0	16,1	5,9
Estoques	417,8	410,8	420,0
Adiantamento a fornecedores	26,5	27,0	62,7
Impostos a recuperar	59,4	64,5	63,6
Valores retidos	34,5	32,8	-
Outros créditos a receber	31,7	33,3	37,2
Ativo não circulante	1.987,5	2.019,4	2.117,1
Realizável a Longo Prazo	516,2	546,5	724,5
Títulos e valores mobiliários	1,7	-	75,4
Valores retidos	-	-	24,1
Valores a receber - Clientes	22,1	23,8	24,5
Partes relacionadas	60,6	93,0	76,3
Adiantamento a fornecedores	66,2	66,2	53,9
Arrendamentos financeiros a receber	104,9	100,9	90,5
Impostos a recuperar	157,4	160,9	222,3
Impostos diferidos	19,6	18,7	68,3
Imobilizado disponível para venda	16,1	15,5	36,2
Depósitos judiciais	10,9	11,7	11,7
Outros	56,8	55,8	41,3
Permanente	1.471,3	1.473,0	1.392,5
Investimentos em coligadas	34,3	44,6	138,0
Propriedades para investimento	407,4	407,2	360,2
Imobilizado	640,8	648,1	657,2
Direitos de uso	202,1	199,3	156,1
Intangível	186,7	173,8	81,1
Total dos ativos	3.148,6	3.207,9	3.383,6

Balanço Patrimonial (continuação)

Em R\$ milhões	2T20	1T20	2T19
Passivo			
Passivo circulante	956,4	914,0	871,5
Empréstimos e financiamentos	480,0	467,9	473,2
Debêntures	87,6	99,8	74,4
Fornecedores	136,3	133,2	137,0
Impostos e taxas	33,6	19,6	15,0
Imposto de renda e contribuição social a pagar	-	-	0,1
Obrigações sociais e trabalhistas	92,9	72,4	66,0
Concessões governamentais	23,4	22,8	20,9
Arrendamentos a pagar	64,4	62,5	34,2
Outras contas a pagar	38,1	35,9	50,8
Passivo não circulante	1.022,9	1.062,1	1.060,0
Empréstimos e financiamentos	411,8	466,1	509,1
Debêntures	-	-	36,9
Arrendamentos a pagar	290,4	283,3	247,7
Partes Relacionadas	0,0	-	-
Concessões governamentais	45,2	44,5	44,0
Planos de aposentadoria e benefícios	139,5	135,2	99,3
Provisões diversas	12,6	13,3	12,6
Impostos diferidos	84,7	84,9	83,3
Outras obrigações	38,6	34,8	27,1
Patrimônio líquido	1.169,3	1.231,8	1.452,1
Capital realizado	1.860,3	1.860,3	1.860,3
Reserva de capital	79,4	79,4	79,4
Ajuste de avaliação patrimonial	117,9	117,9	114,0
Ajuste acumulado de conversão	(179,1)	(181,8)	(248,3)
Prejuízo acumulado	(709,1)	(643,9)	(353,3)
Total dos passivos e do patrimônio líquido	3.148,6	3.207,9	3.383,6

Demonstrativo de Resultados

Em R\$ milhões	2T20 (A)	1T20 (B)	2T19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita operacional bruta	364,6	409,4	432,4	(10,9%)	(15,7%)
Receita operacional líquida	263,3	302,4	328,2	(12,9%)	(19,8%)
Custo dos produtos vendidos	(165,9)	(208,5)	(233,6)	(20,4%)	(29,0%)
% da Receita Líquida	63,0%	68,9%	71,2%	(5,9 p.p.)	(8,2 p.p.)
Materiais	(72,2)	(109,5)	(118,5)	(34,0%)	(39,0%)
Custos de conversão e outros	(77,4)	(84,0)	(99,5)	(7,9%)	(22,2%)
Depreciação	(16,3)	(15,0)	(15,6)	8,7%	4,5%
Lucro bruto	97,4	94,0	94,6	3,6%	2,9%
Margem Bruta, %	37,0%	31,1%	28,8%	5,9 p.p.	8,2 p.p.
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(103,8)	(97,6)	(94,5)	6,3%	9,8%
% da Receita Líquida	39,4%	32,3%	28,8%	7,1 p.p.	10,6 p.p.
Despesas com vendas	(76,4)	(66,2)	(65,1)	15,5%	17,4%
% da Receita Líquida	29,0%	21,9%	19,8%	7,1 p.p.	9,2 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(27,4)	(31,5)	(29,4)	(13,1%)	(7,0%)
% da Receita Líquida	10,4%	10,4%	9,0%	(0,0 p.p.)	1,4 p.p.
Outras, líquidas	(8,8)	2,2	10,5	n.a.	n.a.
% da Receita Líquida	(3,4%)	0,7%	3,2%	(4,1 p.p.)	(6,5 p.p.)
Equivalência patrimonial	(5,9)	(8,2)	-	n.a.	n.a.
% da Receita Líquida	2,2%	2,7%	0,0%	(0,5 p.p.)	2,2 p.p.
Provisão para perdas com investimento em coligada	-	(42,9)	-	n.a.	n.a.
% da Receita Líquida	0,0%	(14,2%)	0,0%	14,2 p.p.	0,0 p.p.
Resultado operacional	(21,1)	(52,6)	10,5	n.a.	n.a.
% da Receita Líquida	(8,0%)	(17,4%)	3,2%	9,4 p.p.	(11,2 p.p.)
Resultado financeiro	(43,9)	(80,3)	(33,6)	(45,3%)	30,5%
Resultado antes dos impostos	(65,0)	(133,0)	(23,1)	n.a.	n.a.
IR e CSSL	(0,2)	(69,8)	(2,7)	n.a.	n.a.
Resultado Líquido Proveniente das Operações Continuadas	(65,2)	(202,8)	(25,8)	n.a.	n.a.
Resultado Líquido Proveniente das Operações Descontinuadas	-	-	-	n.a.	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido	(65,2)	(202,8)	(25,8)	n.a.	n.a.

Demonstrativo de Resultados (continuação)

Em R\$ milhões	1S20 (A)	1S19 (B)	(A)/(B) %
Receita operacional bruta	774,0	880,1	(12,0%)
Receita operacional líquida	565,7	668,9	(15,4%)
Custo dos produtos vendidos	(374,4)	(476,9)	(21,5%)
% da Receita Líquida	66,2%	71,3%	(5,1 p.p.)
Materiais	(181,7)	(239,3)	(24,1%)
Custos de conversão e outros	(161,4)	(207,2)	(22,1%)
Depreciação	(31,3)	(30,4)	3,0%
Lucro bruto	191,3	192,0	(0,3%)
Margem Bruta, %	33,8%	28,7%	5,1 p.p.
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(201,4)	(190,9)	5,5%
% da Receita Líquida	35,6%	28,5%	7,1 p.p.
Despesas com vendas	(142,6)	(132,9)	7,3%
% da Receita Líquida	25,2%	19,9%	5,3 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(58,8)	(58,0)	1,4%
% da Receita Líquida	10,4%	8,7%	1,7 p.p.
Outras, líquidas	(6,6)	19,1	n.a.
% da Receita Líquida	(1,2%)	2,9%	(4,0 p.p.)
Equivalência patrimonial	(14,1)	-	n.a.
% da Receita Líquida	2,5%	0,0%	2,5 p.p.
Provisão para perdas com investimento em coligada	(42,9)	-	n.a.
% da Receita Líquida	(7,6%)	0,0%	(7,6 p.p.)
Resultado operacional	(73,8)	20,2	n.a.
% da Receita Líquida	(13,0%)	3,0%	(16,1 p.p.)
Resultado financeiro	(124,2)	(77,8)	59,6%
Resultado antes dos impostos	(198,0)	(57,7)	n.a.
IR e CSSL	(70,0)	(3,2)	n.a.
Resultado Líquido Proveniente das Operações Continuadas	(268,0)	(60,8)	n.a.
Resultado Líquido Proveniente das Operações Descontinuadas	-	194,4	(100,0%)
Lucro (prejuízo) líquido	(268,0)	133,5	n.a.

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	2T20	2T19	1S20	1S19
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) líquido do período	(65,2)	(25,8)	(268,0)	133,5
Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido ao caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais				
Depreciação e amortização	23,8	33,2	45,7	55,9
Equivalência patrimonial	5,9	-	14,1	-
Resultado proveniente da alienação das operações descontinuadas	-	-	-	(275,1)
Imposto de renda e contribuição social	0,2	2,7	70,0	85,9
Provisão para desvalorização de ativos	-	-	42,9	-
Resultado na alienação do ativo permanente	0,4	(0,7)	0,1	(0,6)
Renegociações de arrendamentos	-	-	(4,2)	-
Variações cambiais	2,7	(8,9)	27,4	(4,7)
Variações monetárias	1,4	1,1	3,0	1,4
Juros, encargos e comissões	30,4	33,2	85,6	64,6
Juros sobre arrendamentos	3,4	7,5	7,3	13,5
Outras provisões	-	0,3	-	-
	2,9	42,6	24,0	74,4
Variações nas contas de ativos e passivos				
Títulos e valores mobiliários	2,2	(28,3)	129,7	(22,7)
Duplicatas a receber	56,9	26,2	146,0	58,9
Estoques	(8,1)	(19,5)	(28,4)	(31,1)
Adiantamento a fornecedores	0,6	(3,5)	16,8	(6,1)
Valores retidos	(10,4)	(24,1)	(10,4)	(24,1)
Fornecedores	2,0	32,0	(33,4)	19,5
Impostos e taxas	0,4	4,7	-	-
Outros	43,1	(28,6)	45,5	(59,1)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	89,6	1,4	289,9	9,6
Juros pagos sobre empréstimos	(16,5)	(25,9)	(37,5)	(52,0)
Comissões e encargos pagos sobre empréstimos	(6,2)	-	(24,3)	(12,7)
Imposto de renda e contribuição social recebidos (pagos)	(0,7)	(2,5)	0,3	(3,2)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais apóis juros e impostos	66,2	(27,0)	228,4	(58,3)
Fluxos de caixa das atividades de investimento				
Propriedades para investimentos	(0,2)	(3,1)	(0,6)	(6,2)
Ativo imobilizado	(6,7)	(15,7)	(36,8)	(40,3)
Ativo intangível	(2,6)	(0,1)	(2,6)	(0,1)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado	0,8	0,0	13,4	0,6
Recebimento pela venda de ativos descontinuados	-	-	-	329,4
Empréstimos entre partes relacionadas	36,0	(6,2)	(31,9)	(39,2)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	27,2	(25,1)	(58,6)	244,2
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Ingresso de novos empréstimos, líquido de encargos antecipados	78,7	136,7	286,5	240,2
Liquidão de empréstimos	(138,5)	(120,4)	(395,6)	(347,7)
Liquidão de arrendamentos	(0,3)	(14,0)	(16,0)	(28,1)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(60,2)	2,3	(125,1)	(135,6)
Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior	0,2	(1,3)	1,2	(0,1)
Aumento (diminuição) no caixa e equivalentes de caixa	33,4	(51,2)	45,9	50,1
Caixa e equivalentes de caixa:				
No início do período	168,7	248,5	151,9	139,5
No fim do período	202,0	189,6	197,9	189,6



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.



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 possui operações verticalmente integradas e unidades industriais, com alto grau de automatização e flexibilidade, localizadas no Brasil e na Argentina.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADO

Data: 14/08/2020

Horário: 11h (São Paulo) / 10h (Nova Iorque)

Em Português: +55 11 3181-8565 / +55 11 4210-1803

Em Inglês: +1 844 204-8942 (*Toll free*) / +1 412 717-9627

Senha: Springs Global

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



SPRINGS
GLOBAL



A photograph of two young girls laughing joyfully. One girl with red hair is covering her face with her hand, while the other girl with brown hair is laughing with her eyes closed. They are lying on a bed with blue and white striped bedding. A large, stylized orange and blue smiley face pillow is visible behind them. The background features a patterned sheet with various emoji faces.

2Q20 Results

August 13, 2020





Springs Global: Net revenue from Retail business unit grew 64.9%, considering that e-commerce sales grew 8.7 times

São Paulo, August 13th, 2020 - Springs Global Participações S.A. (Springs Global), a leading company in bedding, tabletop and bath products, reported in the second quarter of 2020 (2Q20), net revenue of R\$ 263.3 million, with gross margin of 37.0%. E-commerce revenue grew 8.7 times year-over-year (yoY).

The highlights of Springs Global's performance in 2Q20 were:

- » Net revenue of R\$ 263.3 million, with a decline of 19.8% YoY, due to the closure of the stores during most of the period, given the Covid-19 pandemic;
- » Gross profit of R\$ 97.4 million, with gross margin of 37.0%, both with an expansion YoY;
- » Sales, general and administrative expenses (SG&A) increased 9.8% YoY, with higher expenses on digital media and freight related to sales through the digital channels;
- » EBITDA^(a) of R\$ 8.5 million, with EBITDA margin of 3.2%;
- » Strong brands and products with quality – tradition, together with proprietary and innovative technology, enabled strong and quick migration of sales to the digital channels;
- » Growth of 21.5% YoY in sell-out revenue^(b), which totaled R\$ 150.5 million, and 770.2% in e-commerce sales;
- » Wholesale business unit presented reduction of R\$ 102.9 million, or 38.1%, in revenue YoY;
- » Equity in the affiliate Keeco, with no cash effect, negative of R\$ 5.9 million, with an improvement of R\$ 2.3 million quarter-over-quarter (qoq).
- » Gross debt with a 10.4% reduction YoY, enabling financial expenses – interests to reach a lower quarterly value; and
- » Free cash flow^(c) of R\$ 93.4 million, with a decrease in working capital of R\$ 125.3 million YoY.

in R\$ million	2Q20 (A)	2Q19 (B)	(A)/(B) %	1H20 (C)	1H19 (D)	(C)/(D) %
Net revenue	263.3	328.2	(19.8%)	565.7	668.9	(15.4%)
Gross profit	97.4	94.6	2.9%	191.3	192.0	(0.3%)
<i>Gross Margin %</i>	<i>37.0%</i>	<i>28.8%</i>	<i>8.2 p.p.</i>	<i>33.8%</i>	<i>28.7%</i>	<i>5.1 p.p.</i>
Income from operations (ex-affiliate)¹	(15.2)	10.5	n.a.	(16.7)	20.2	n.a.
Equity in affiliate	(5.9)	-	n.a.	(14.1)	-	n.a.
Impairment of investment in affiliate	0.0	-	n.a.	(42.9)	-	n.a.
Income from operations	(21.1)	10.5	n.a.	(73.8)	20.2	n.a.
EBITDA	8.5	39.9	(78.6%)	28.9	356.8	(91.9%)
Adjusted EBITDA²	8.5	38.6	(77.9%)	28.9	74.2	(61.0%)
<i>EBITDA Margin %</i>	<i>3.2%</i>	<i>12.2%</i>	<i>(8.9 p.p.)</i>	<i>5.1%</i>	<i>53.3%</i>	<i>(48.2 p.p.)</i>
<i>Adjusted EBITDA Margin² %</i>	<i>3.2%</i>	<i>11.8%</i>	<i>(8.5 p.p.)</i>	<i>5.1%</i>	<i>11.1%</i>	<i>(6.0 p.p.)</i>

¹ Prior to equity and impairment of investment in affiliate

² See reconciliation on table 5

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).

Management of Covid-19 crisis

The second quarter was quite challenging, when much of the retail remained closed, as determined by authorities, in order to contain the spread of Covid-19. The scenario with many difficulties was worsened by uncertainty regarding the duration of the pandemic and its impacts on the economy, on society, and on consumer behavior. Within this context, the Company has achieved results, which demonstrate its ability to adapt.

One of the Company's values is to "embrace" changes. We know that nothing is permanent, except change. Throughout our history, we have faced several changes. In recent years, we have invested heavily in technology, which has proven to be essential in this period of physical commerce closing, so that we were able not only to replace the estimated sales to physical stores with online sales, but also to show significant growth in sell-out revenue. The e-commerce sales in 2Q20 were 46% higher than the amount reached in the full year of 2019.

We believe that this result is due to the combination of tradition and the value of our brands, with recognition for the quality of our products and high level of recall and association with home products, together with proprietary technology, which allows greater flexibility and speed for changes, all aiming to promote the enchantment of our customers.

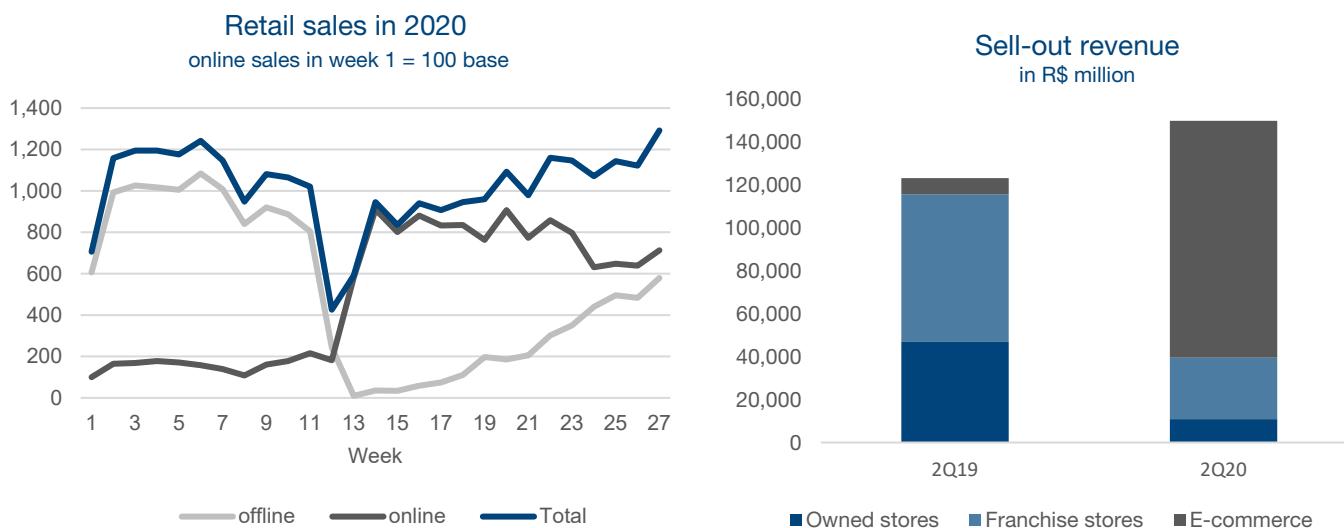


Chart 1 – Evolution of retail sales

The Company, from the end of April, entered the health protection market, at a time of great demand for these items and a huge dependency on foreign supply chains. Our product portfolio, in this market segment, includes reusable fabric protective masks, which have become mandatory in a major portion of the Brazilian municipalities; and disposable uniforms and masks, made of non-woven fabric, such as surgical masks and gowns, hair and foot protectors, among other disposable products for the health care sector. The line of PPE for healthcare professionals will remain in production, even after the pandemic is over, aiming to substitute imports and, additionally, bringing export opportunity, when exports are allowed again. We started production of health protection items at the end of April and we have an order backlog totaling more than 100 million items, which we started to deliver in May and June, and will continue to be delivered during the next quarters.

In June 2020, we launched Pix-Pro, or Pix Business to Business, which is the establishment of a remote sales force, supported by the use of technology, such as artificial intelligence and various online tools, from customer prospecting, recommendation purchase, until the granting of credit, the latter in partnership with a Fintech, which will expand our distribution capillarity in the wholesale segment, focusing on small and medium retailers and institutional customers, with low average ticket, in a very fast, scalable and inexpensive way. We have started implementing the project in a single Brazilian state and will roll it out over the next quarters in other regions of the country.

We expanded our range of home products, related to well-being, with the launch of Artex mattresses, which are packed compacted in boxes, and therefore easy to handle and transport, and of pet products, with the proposal of offering comfort for these "family members", with the convenience and elegance of the MMartan brand.



People's health remains our priority, so we maintain measures of social distancing in our industrial plants and in July, we started the gradual return to work in the offices, according to the conditions of the employees, with the appropriate safety measures and monitoring.

Our industrial operations were adjusted, in this quarter, in order to bring production in line with the new estimated demand. In two industrial plants, located in Macaíba, in the state of Rio Grande do Norte, and in João Pessoa, in the state of Paraíba, our employees were placed in a training program for up to five months, within the labor rules. The other industrial plants were kept in operation, during 2Q20, except for our plant located at Santiago Del Estero, which had to be closed on March 20, and remained so until the end of May 2020, as determined by the Argentine national authorities.

Revenue

The consolidated net revenue reached R\$ 263.3 million in 2Q20, 19.8% lower yoy, negatively impacted by the Covid-19 pandemic, which caused the closure of stores in Brazil, for most of the quarter.

The Bedding, Tabletop and Bath line^(d) was responsible for 49% of 2Q20 revenue, and intermediate products^(e) for 14%. The Retail revenue contributed 37% of total revenue in 2Q20, versus a contribution of 18% in 2Q19.

Revenues from the Bedding, Tabletop and Bath line amounted to R\$ 129.0 million in 2Q20, 38.1% lower yoy. There was a 39.0% decline in sales volume of this product line, with stable average price yoy.

Revenues from intermediate products were R\$ 38.0 million, 38.3% lower yoy, with a contraction of 49.1% in sales volume and an increase of 21.1% in average price, due to sales mix.

Retail sell-out gross revenue reached R\$ 150.5 million in 2Q20, with a growth of 21.5 % yoy. Retail net revenue totaled R\$ 96.3 million, 64.9% higher yoy, with the positive effect of e-commerce sales growth of 770.2%, in which we had a higher share of the sell-out revenue, more than offsetting the sales decline from physical stores, which did not operate for most of the period.

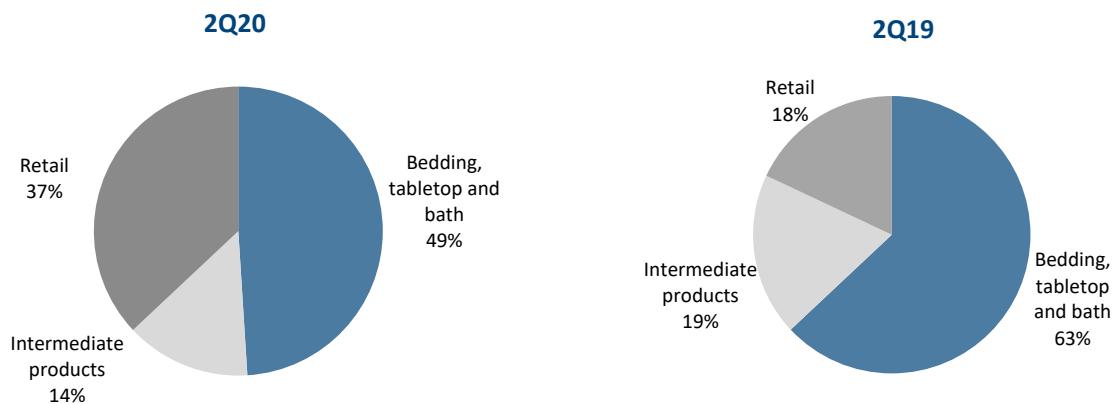


Chart 2 – Revenue per product line

Costs and Expenses

Cost of goods sold (COGS) was R\$ 165.9 million in 2Q20, with a yoy decrease of 29.0%, representing 63.0% of net revenue, versus 71.2% in the previous year.

Due to the Covid-19 pandemic and its impact on the closing of retail, we reduced the production in two industrial plants, João Pessoa, in the state of Paraíba, and Macaíba, in the state of Rio Grande do Norte, in 2Q20, aiming to adjust the level of production to the lower demand due to the crisis.

The main raw materials are cotton and polyester that, together with chemicals, packaging and trims, are included in materials costs, which amounted to R\$ 72.2 million in 2Q20, 39.0% lower yoy, given the lower sales volume.

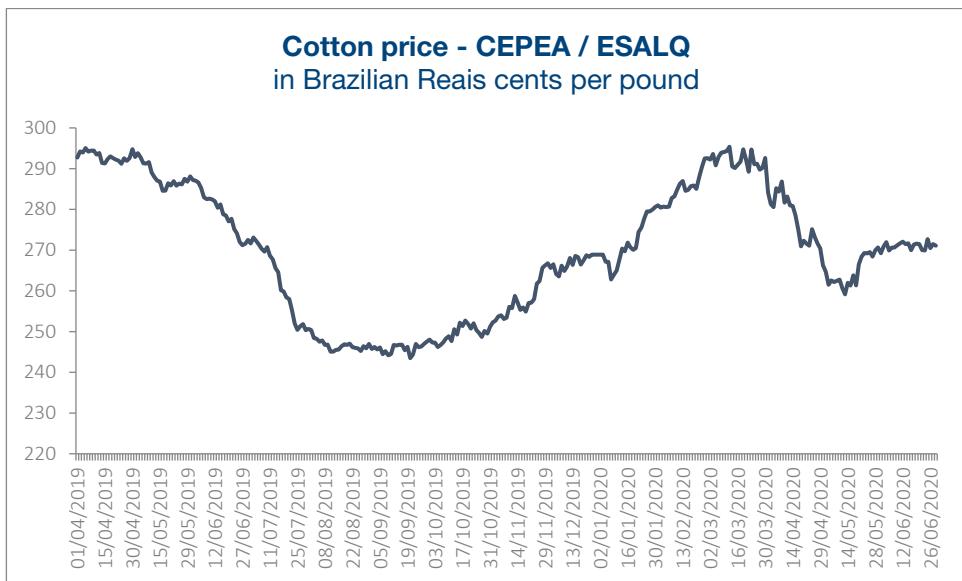


Chart 3 – Cotton price, source CEPEA

The conversion of raw materials into finished goods requires, mainly, labor, electricity and other utilities, designated as conversion costs and others, which reached R\$ 77.4 million in 2Q20, with a 22.2%, or R\$ 22.1 million, decrease yoy.

Depreciation costs of production and distribution assets totaled R\$ 16.3 million in 2Q20, with a 4.5% increase yoy.

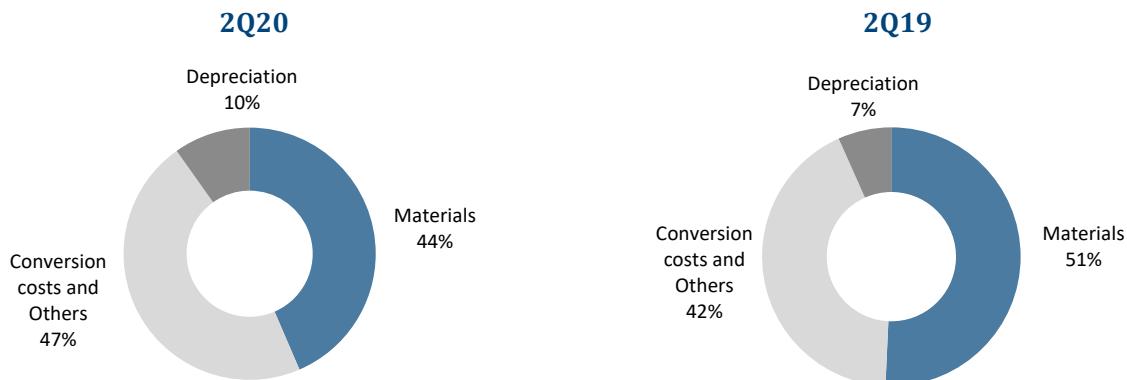


Chart 4 – COGS breakdown

Regarding operational expenses, selling expenses reached R\$ 76.4 million, representing 29.0% of net revenue, compared to 19.8% in 2Q19, with an increase of R\$ 11.3 million, or 17.4%, yoy. General and administrative expenses (G&A) amounted to R\$ 27.4 million, equivalent to 10.4% of net revenue, versus 9.0% in the same period of the previous year, with a reduction of R\$ 2.1 million, or 7.0%, yoy.

In this quarter, we increased expenses with digital media and freight, related to the transfer of sales to our online stores, and online sales were 8.7 times higher yoy. In 2Q20, we adopted a reduction in working hours, pursuant to Provisional Regulation No. 936, with a positive impact on the reduction of G&A.

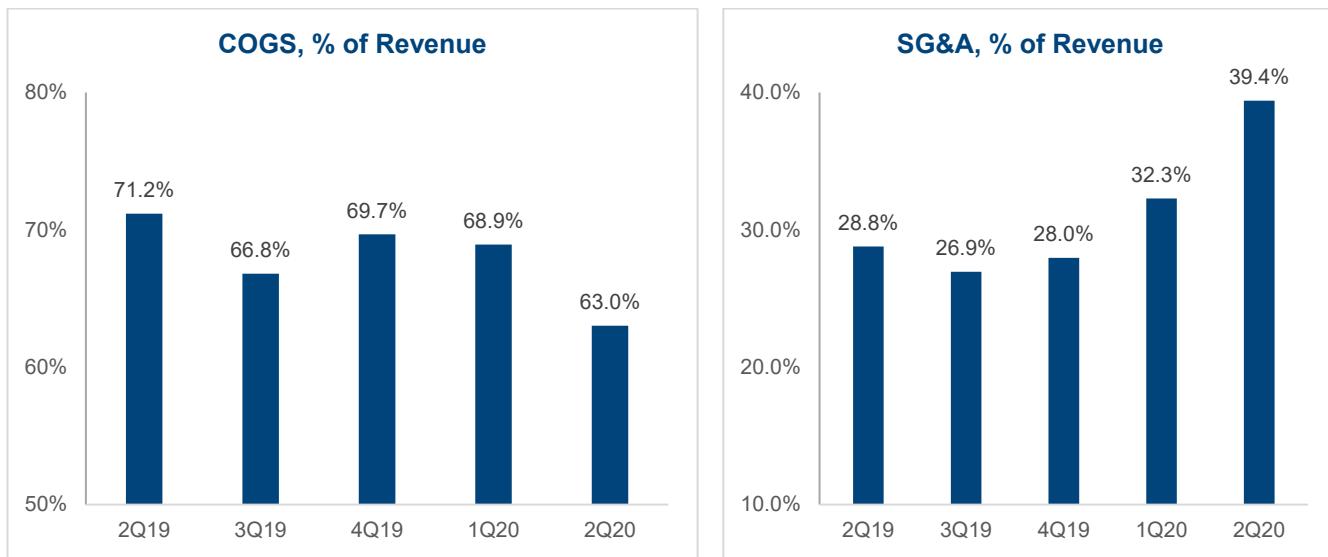


Chart 5 – COGS and SG&A, as % of net revenue

Other, net

"Other, net" was net expense of R\$ 8.8 million in 2Q20, compared to net income of R\$ 10.5 million in 2Q19, with a negative variation of R\$ 19.3 million yoy, which includes, among others, the leasing revenues from the commercial complex, the variation in fair value of investment properties, and the legacy costs that remained at Springs US, including expenses with financial leasing, pension plans and benefits.

Leasing revenue from the commercial development was R\$ 1.9 million in 2Q20, versus R\$ 2.3 million in 2Q19, coming from the Power Center, due to a discount given because of the pandemic, in spite of the stores remaining open, but with a lower commercial traffic. The outlet, when totally contracted and occupied, should expand rental revenue by an additional R\$ 1.5 million per month. Due to the pandemic, we have suspended temporarily the construction and commercialization of the outlet.

Springs US had a negative result of R\$ 6.6 million in 2Q20, compared to a negative amount of R\$ 10.9 million in 2Q19, before taxes and excluding results related to the affiliate Keeco.

Result related to the affiliate Keeco

The affiliate Keeco, with operations in the United States, was negatively impacted by the Covid-19 pandemic. Equity in affiliate was a negative value of R\$ 5.9 million in 2Q20, with an improvement of R\$ 2.3 million qoq. There was no equity reporting from Keeco in 2Q19.

EBITDA

Cash generation, as measured by EBITDA, reached R\$ 8.5 million in 2Q20, versus R\$ 38.6 million in 2Q19. The Covid-19 pandemic had a negative impact estimated at R\$ 50 million in 2Q20 EBITDA, due to (i) a loss of sales estimated at approximately R\$ 130 million, and (ii) indirectly, higher legacy costs in Brazilian Reais. Adjusted EBITDA margin was 3.2% in 2Q20, versus 11.8% in 2Q19.

In the last twelve months ended June 30, 2020, adjusted LTM EBTDA reached R\$ 146.6 million.

Profit

Gross profit totaled R\$ 97.4 million in 2Q20, with gross margin of 37.0%. There was an 8.2 pp expansion of gross margin yoy, impacted positively by the higher contribution of the Retail segment, which has higher gross margin compared to the Wholesale segment, in sales within this quarter, and negatively by lower sales volume in the Wholesale segment.

Income from operations was R\$ 15.2 million negative in 2Q20, excluding results related to Keeco, with a reduction of R\$ 25.8 million yoy, given the variation of R\$ 19.3 million in other revenue and expenses, and the increase of R\$ 11.3



million in sales expenses, mainly with digital media and freight, due to the significant growth in sales through our digital channels.

The financial result was an expense of R\$ 43.9 million in 2Q20, versus an expense of R\$ 33.6 million in 2Q19, with the increase mainly due to the exchange rate variations, with no cash effect. Excluding the net exchange rate variations, there was a decrease of 3.1% in financial result yoy.

The balance of exchange rate variations was negative R\$ 2.7 million in 2Q20, compared to positive R\$ 8.9 million in 2Q19, both with no cash effect, with a variation of R\$ 11.6 million yoy.

Financial expenses – interest expenses – totaled R\$ 28.6 million, 12.0% lower yoy, the lowest quarterly amount since 2015.

Bank charges, taxes, discounts and others were R\$ 14.3 million, with a decrease of R\$ 0.4 million yoy. Financial income totaled R\$ 5.0 million, versus R\$ 12.1 million in 2Q19.

Capex and Working Capital

Capital expenditures (Capex) totaled R\$ 6.3 million in 2Q20. We have reduced capital expenditures to preserve the Company's cash, given the uncertainties related to the Covid-19 pandemic.

The working capital needs amounted to R\$ 661.5 million at the end of 2Q20, 15.9%, or R\$ 125.3 million, lower than the balance at the end of 2Q19.

The Company's growth focus is on areas and categories that require low capital and that are scalable, such as increasing the offering of products in virtual stores, through partners, and offering technological solutions for retail, as our PIX storefront technology.

Debt and debt indicators

Our adjusted net debt^(f) was R\$ 722.7 million as of June 30, 2020, considering the future receipt of the contractually retained amount of US\$ 6.3 million ("holdback")^(g), versus R\$ 809.6 million as of March 31, 2020.

The Company has renegotiated maturing installments of a portion of its loans and financing. The average cost of debt was 9.2% in 2Q20, versus 9.9% in 1Q20.

We obtained new loans or renewals totaling R\$ 77.2 million in 2Q20, and repayment of loans totaling R\$ 138.5 million. We reduced loans in foreign currency by R\$ 164.2 million, or 66.5%, yoy. The remaining liabilities in US dollar are mainly related to exports and, therefore, with some natural hedge.

The Company had a free cash flow of R\$ 93.4 million in 2Q20, mainly due to the reduction in working capital.

The Company recognized R\$ 208.9 million in tax recovery in 2018, which was enabled and started to be compensated in the second half of 2019. During 2020, we will continue to realize its cash effect, reducing net debt.

2Q20

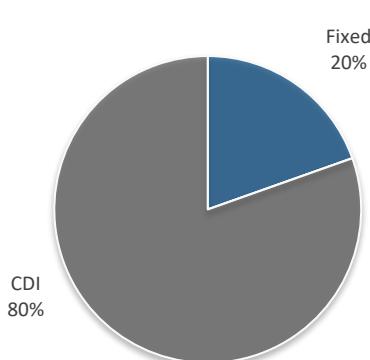


Chart 6 – Debt per index

2Q20

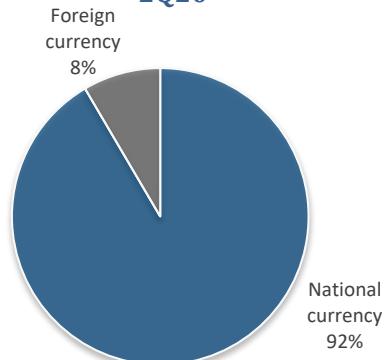


Chart 7 – Debt by currency



Performance of the business units

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

Wholesale

Net revenue from the Wholesale business unit amounted to R\$ 167.0 million in 2Q20, with a 38.1% yoy decrease, negatively affected by the Covid-19 crisis.

COGS totaled R\$ 122.4 million in 2Q20, 40.8% lower yoy, in line with revenue decline, mainly impacted by lower sales volume. Gross margin was 26.7% in 2Q20, with an increase of 3.3 pp yoy. SG&A expenses amounted to R\$ 48.1 million, representing 28.8% of revenue and 15.2% lower yoy.

EBITDA was R\$ 1.0 million, versus R\$ 25.5 million in 2Q19.

Retail

The sell-out revenue from the Brazil – Retail business unit amounted to R\$ 150.5 million in 2Q20, 21.5% higher yoy. E-commerce revenue was R\$ 109.9 million in 2Q20, 8.7 times higher yoy, representing 73.0 % of our Retail sales.

Net revenue totaled R\$ 96.3 million in 2Q20, 64.9% higher yoy, positively impacted by the transfer of sales from the physical stores to our online stores, in which we had a significant share of the sell-out revenue. At the end of 2Q20, we had 231 stores, of which 62 were owned and 169 franchises, compared to 234 at the end of 2Q19. One MMartan franchised store was closed in this quarter.

COGS totaled R\$ 43.6 million, 61.4% higher yoy, in line with the growth in net revenue. The gross margin was 54.8% in 2Q20, versus 53.8% in 2Q19. SG&A expenses amounted to R\$ 52.6 million, 58.0% higher yoy. In this quarter, we increased sales expenses, with digital media and freight, related to the sales in digital channels. In order to reduce G&A, we adopted a reduction in working hours, pursuant to Provisional Regulation No. 936, with a positive impact on the reduction of G&A, and we negotiated discounts on rent expenses for owned stores.

EBITDA was R\$ 6.4 million in 2Q20, versus R\$ 9.9 million in 2Q19.

Share performance

Springs Global's shares, traded on the B3 under the ticker SGPS3, increased by 39.6% in 2Q20, outperforming the IBOVESPA and the Small Cap indexes in the same period. The daily average financial volume of our shares was R\$ 1.2 million in 2Q20, versus R\$ 1.8 million in 1Q20. Springs Global had a market cap of R\$ 354.0 million, with share price of R\$ 7.08, on June 30, 2020.

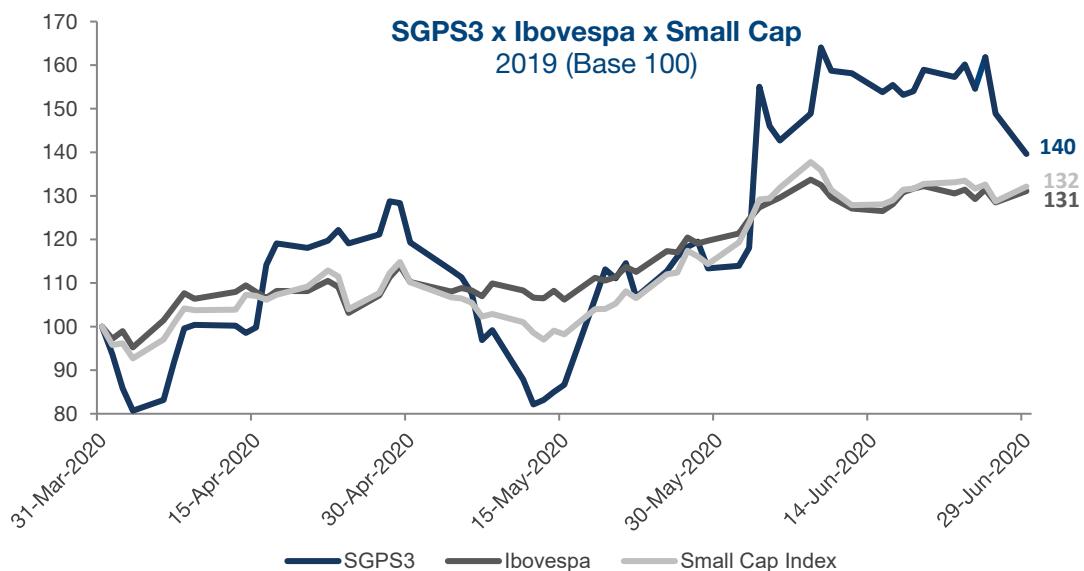


Chart 8 – Performance of SGPS3 share price



Tables

Table 2 – Net revenue per business unit

in R\$ million	2Q20	%	2Q19	%	(A)/(B)	1H20	%	2H19	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Wholesale	167.0	63%	269.8	82%	(38.1%)	391.8	69%	548.5	82%	(28.6%)
Retail	96.3	37%	58.4	18%	64.9%	173.9	31%	120.4	18%	44.4%
Total net revenue	263.3	100%	328.2	100%	(19.8%)	565.7	100%	668.9	100%	(15.4%)

Table 3 – Net revenue per product line

Product Lines	Net Revenue (R\$ million)			Volume (tons)			Average price (R\$/Kg)		
	2Q20	2Q19	(A)/(B)	2Q20	2Q19	(C)/(D)	2Q20	2Q19	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Bedding, tabletop and bath	129.0	208.2	(38.1%)	3,444	5,648	(39.0%)	37.5	36.9	1.6%
Intermediate products	38.0	61.6	(38.3%)	2,981	5,853	(49.1%)	12.7	10.5	21.1%
Retail	96.3	58.4	64.9%						
Total	263.3	328.2	(19.8%)	6,425	11,501	(44.1%)	41.0	28.5	43.6%

Product Lines	Net Revenue (R\$ million)			Volume (tons)			Average price (R\$/Kg)		
	1H20	1H19	(A)/(B)	1H20	1H19	(C)/(D)	1H20	1H19	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Bedding, tabletop and bath	294.5	429.8	(31.5%)	8,267	12,328	(32.9%)	35.6	34.9	2.2%
Intermediate products	97.3	118.7	(18.0%)	8,290	11,034	(24.9%)	11.7	10.8	9.1%
Retail	173.9	120.4	44.4%						
Total	565.7	668.9	(15.4%)	16,557	23,362	(29.1%)	34.2	28.6	19.3%

Table 4 – Cost of goods sold (COGS) and Selling, General and Administrative expenses (SG&A)

in R\$ million	2Q20	%	2Q19	%	(A)/(B)	1H20	%	1H19	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Materials	72.2	43.5%	118.5	50.7%	(39.0%)	181.7	48.5%	239.3	50.2%	(24.1%)
Conversion costs and others	77.4	46.6%	99.5	42.6%	(22.2%)	161.4	43.1%	207.2	43.4%	(22.1%)
Depreciation	16.3	9.8%	15.6	6.7%	4.5%	31.3	8.4%	30.4	6.4%	3.0%
COGS	165.9	100.0%	233.6	100.0%	(29.0%)	374.4	100.0%	476.9	100.0%	(21.5%)
COGS, % Revenues	63.0%		71.2%		(8.2 p.p.)	66.2%		71.3%		(5.1 p.p.)
Sales expenses	76.4	73.6%	65.1	68.9%	17.4%	142.6	70.8%	132.9	69.6%	7.3%
General and administrative expenses	27.4	26.4%	29.4	31.1%	(7.0%)	58.8	29.2%	58.0	30.4%	1.4%
SG&A	103.8	100.0%	94.5	100.0%	9.8%	201.4	100.0%	190.9	100.0%	5.5%
SG&A, % Revenues	39.4%		28.8%		10.6 p.p.	35.6%		28.5%		7.1 p.p.



Table 5 – Reconciliation of EBITDA, adjusted EBITDA and recurring EBITDA

in R\$ million	1Q20	1Q19	(A)/(B)	1H20	1H19	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Income (Loss)	(65.2)	(25.8)	n.a.	(268.0)	133.5	n.a.
(+) Income and social contribution taxes from continuing operations	0.2	2.7	(94.0%)	70.0	3.2	2116.2%
(+) Income and social contribution taxes from discontinued operations	-	-	n.a.	-	82.7	(100.0%)
(+) Financial results from continuing operations	43.9	33.6	30.5%	124.2	77.8	59.6%
(+) Financial results from discontinued operations	-	-	n.a.	-	3.8	(100.0%)
(+) Depreciation and amortization from continuing operations	23.8	28.1	(15.3%)	45.7	54.0	(15.4%)
(+) Depreciation and amortization from discontinued operations	-	1.3	(100.0%)	-	1.8	(100.0%)
(-) Equity in affiliate	5.9	-	n.a.	14.1	-	n.a.
(-) Impairment of investment in affiliate	-	-	n.a.	42.9	-	n.a.
EBITDA	8.5	39.9	(78.6%)	28.9	356.8	(91.9%)
Continuing operations						
Income (Loss)	(65.2)	(25.8)	152.2%	(268.0)	133.5	(300.7%)
(-) Result from discontinued operations	-	-	n.a.	-	(194.4)	(100.0%)
(+) Income and social contribution taxes from continuing operations	0.2	2.7	(94.0%)	70.0	3.2	2116.2%
(+) Financial results from continuing operations	43.9	33.6	30.5%	124.2	77.8	59.6%
(+) Depreciation and amortization from continuing operations	23.8	28.1	(15.3%)	45.7	54.0	(15.4%)
(-) Equity in affiliate	5.9	-	n.a.	14.1	-	n.a.
(-) Impairment of investment in affiliate	-	-	n.a.	42.9	-	n.a.
EBITDA from continuing operations	8.5	38.6	(77.9%)	28.9	74.2	(61.0%)
Discontinued operations						
Result from discontinued operations	-	-	n.a.	-	194.4	(100.0%)
(+) Income and social contribution taxes from discontinued operations	-	-	n.a.	-	82.7	(100.0%)
(+) Financial results from discontinued operations	-	-	n.a.	-	3.8	(100.0%)
(+) Depreciation and amortization from discontinued operations	-	1.3	(100.0%)	-	1.8	(100.0%)
EBITDA from discontinued operations	-	1.3	(100.0%)	-	282.7	(100.0%)
EBITDA	8.5	39.9	(78.6%)	28.9	356.8	(91.9%)
Adjusted EBITDA¹	8.5	38.6	(77.9%)	28.9	74.2	(61.0%)

¹Continuing operations



Table 6 – EBITDA per business unit and EBITDA margin

in R\$ million	1Q20	1Q19	(A)/(B)	1H20	1H19	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Wholesale	1.0	25.5	(1.0)	25.1	51.0	(0.5)
Retail	6.4	9.9	(0.4)	5.9	13.4	(0.6)
Non-allocated expenses	1.2	3.3	(0.6)	(2.1)	9.8	n.a.
EBITDA from continuing operations (i)	8.5	38.6	(0.8)	28.9	74.2	(0.6)
EBITDA from discontinued operations (iii)	-	1.3	(1.0)	-	282.7	(1.0)
EBITDA (i) + (iii)	8.5	39.9	(0.8)	28.9	356.8	(0.9)
Adjusted EBITDA¹ (ii)	8.5	38.6	(0.8)	28.9	74.2	(0.6)
<i>EBITDA Margin %</i>	3.2%	12.2%	(8.9 p.p.)	5.1%	53.3%	(48.2 p.p.)
<i>Adjusted EBITDA Margin¹ %</i>	3.2%	11.8%	(8.5 p.p.)	5.1%	11.1%	(6.0 p.p.)

¹Continuing operations

Table 7 – Financial Results

in R\$ million	2Q20	2Q19	(A)/(B)	1H20	1H19	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Financial income	5.0	12.1	(58.7%)	13.7	20.2	(32.3%)
Financial expenses - interests	(28.6)	(32.5)	(12.0%)	(59.2)	(62.9)	(5.9%)
Financial expenses - bank charges and others	(14.3)	(14.7)	(0.0)	(44.1)	(26.4)	0.7
Interest on leasing	(3.4)	(7.5)	(0.6)	(7.3)	(13.5)	(0.5)
Financial results, ex-exchange variations	(41.2)	(42.5)	(3.1%)	(96.8)	(82.6)	17.3%
Exchange rate variations, net	(2.7)	8.9	n.a.	(27.4)	4.7	n.a.
Financial results	(43.9)	(33.6)	30.5%	(124.2)	(77.8)	59.6%

Table 8 – Working Capital

in R\$ million	2Q20	1Q20	2Q19	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Accounts receivable	353.6	412.6	441.1	(14.3%)	(19.8%)
Inventories	417.8	410.8	420.0	1.7%	(0.5%)
Advances to suppliers	26.5	27.0	62.7	(2.0%)	(57.8%)
Suppliers	(136.3)	(133.2)	(137.0)	2.3%	(0.5%)
Working capital	661.5	717.2	786.8	(7.8%)	(15.9%)



Table 9 – Indebtedness

in R\$ million	2Q20 (A)	1Q20 (B)	2Q19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Loans and financing	891.9	934.0	982.2	(4.5%)	(9.2%)
- Domestic currency	809.0	810.3	735.2	(0.2%)	10.0%
- Foreign currency	82.8	123.7	247.0	(33.0%)	(66.5%)
Debentures	87.6	99.8	111.3	(12.2%)	(21.3%)
Total Debt	979.5	1,033.8	1,093.5	(5.3%)	(10.4%)
Cash and marketable securities	(222.2)	(191.4)	(311.5)	16.1%	(28.6%)
Net debt	757.2	842.4	782.0	(10.1%)	(3.2%)
Cash holdback amount	(34.5)	(32.8)	(24.1)	n.a.	n.a.
Net debt after retained value	722.7	809.6	757.9	(10.7%)	(4.6%)

Table 10 – Main indicators - Wholesale business unit

in R\$ million	2Q20 (A)	1Q20 (B)	2Q19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Net revenue	167.0	224.8	269.8	(25.7%)	(38.1%)
(-) COGS	(122.4)	(167.8)	(206.6)	(27.1%)	(40.8%)
Gross profit	44.6	57.0	63.2	(21.8%)	(29.5%)
Gross Margin %	26.7%	25.4%	23.4%	1.3 p.p.	3.3 p.p.
(-) SG&A	(48.1)	(50.6)	(56.8)	(4.8%)	(15.2%)
(+/-) Others	(11.7)	2.8	2.7	n.a.	n.a.
Operational result	(15.3)	9.3	9.1	n.a.	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	16.2	14.9	16.4	9.2%	(0.9%)
EBITDA	1.0	24.1	25.5	n.a.	n.a.
EBITDA Margin %	0.6%	10.7%	9.5%	(10.1 p.p.)	(8.9 p.p.)

in R\$ million	1H20 (A)	1H19 (B)	(A)/(B) %
	(A)	(B)	%
Net revenue	391.8	548.5	(28.6%)
(-) COGS	(290.2)	(419.9)	(30.9%)
Gross profit	101.6	128.6	(21.0%)
Gross Margin %	25.9%	23.4%	2.5 p.p.
(-) SG&A	(98.7)	(115.6)	(14.6%)
(+/-) Others	(8.9)	5.6	n.a.
Operational result	(6.0)	18.6	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	31.1	32.4	(3.9%)
EBITDA	25.1	51.0	(50.7%)
EBITDA Margin %	6.4%	9.3%	(2.9 p.p.)



Table 11 – Main indicators - Retail business unit

in R\$ million	2Q20 (A)	1Q20 (B)	2Q19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Net revenue	96.3	77.6	58.4	24.2%	64.9%
(-) COGS	(43.6)	(40.6)	(27.0)	7.2%	61.4%
Gross profit	52.7	36.9	31.4	42.8%	68.0%
Gross Margin %	54.8%	47.6%	53.8%	7.1 p.p.	1.0 p.p.
(-) SG&A	(52.6)	(42.4)	(33.3)	24.1%	58.0%
(+/-) Others	-	(1.0)	5.5	(100.0%)	(100.0%)
Operational result	0.1	(6.4)	3.6	n.a.	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	6.3	6.0	6.3	5.6%	(0.2%)
EBITDA	6.4	(0.5)	9.9	n.a.	(35.2%)
EBITDA Margin %	6.7%	(0.6%)	17.0%	7.3 p.p.	(10.3 p.p.)
Number of stores	231	232	234	(0.4%)	(1.3%)
Owned MMartan	28	28	32	0.0%	(12.5%)
Franchise MMartan	119	120	122	(0.8%)	(2.5%)
Owned Artex	34	34	34	0.0%	0.0%
Franchise Artex	50	50	46	0.0%	8.7%
E-commerce sales	109.9	22.6	12.6	386.8%	770.2%
Gross Revenue sell-out	150.5	139.6	123.8	7.8%	21.5%

in R\$ million	1H20 (A)	1H19 (B)	(A)/(B) %
Net revenue	173.9	120.4	44.4%
(-) COGS	(84.2)	(57.0)	47.8%
Gross profit	89.7	63.4	41.4%
Gross Margin %	51.6%	52.7%	(1.1 p.p.)
(-) SG&A	(95.0)	(68.3)	39.1%
(+/-) Others	(1.0)	5.7	n.a.
Operational result	(6.3)	0.8	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	12.2	12.6	(2.9%)
EBITDA	5.9	13.4	(55.7%)
EBITDA Margin %	3.4%	11.1%	(7.7 p.p.)
Number of stores	231	234	(1.3%)
Owned MMartan	28	32	(12.5%)
Franchise MMartan	119	122	(2.5%)
Owned Artex	34	34	0.0%
Franchise Artex	50	46	8.7%
E-commerce sales	132.5	27.4	384.3%
Gross Revenue sell-out	290.1	254.6	13.9%



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) Sell-out revenue – Revenue from sales channel to the end customers.
- (c) Free cash flow - Net cash provided by operating activities after interest and taxes minus net cash used in investing activities, according to the Cash Flow Statement.
- (d) Bedding, Tabletop and Bath ("CAMEBA") line – includes bed sheets and pillow cases, sheet sets, tablecloths, towels, rugs and bath accessories.
- (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 minus contractually retained amount ("holdback").
- (g) Holdback – retained amount, for 18 months, for the purpose of securing the indemnification obligations contained in the agreement with Keeco to combine the North American operations. The closing date was March 15, 2019.



Balance sheet

in R\$ million	2Q20	1Q20	2Q19
Assets			
Current assets	1,161.1	1,188.4	1,266.6
Cash and cash equivalents	197.9	168.7	189.6
Marketable securities	22.7	22.8	46.5
Accounts receivable	353.6	412.6	441.1
Financial leases receivable	17.0	16.1	5.9
Inventories	417.8	410.8	420.0
Advances to suppliers	26.5	27.0	62.7
Recoverable taxes	59.4	64.5	63.6
Cash holdback amount	34.5	32.8	-
Other receivables	31.7	33.3	37.2
Noncurrent assets	1,987.5	2,019.4	2,117.1
Long-term assets	516.2	546.5	724.5
Marketable securities	1.7	-	75.4
Cash holdback amount	-	-	24.1
Receivable - clients	22.1	23.8	24.5
Related parties	60.6	93.0	76.3
Advances to suppliers	66.2	66.2	53.9
Financial leases receivable	104.9	100.9	90.5
Recoverable taxes	157.4	160.9	222.3
Deferred taxes	19.6	18.7	68.3
Property, plant and equipment held for sale	16.1	15.5	36.2
Escrow deposits	10.9	11.7	11.7
Others	56.8	55.8	41.3
Permanent	1,471.3	1,473.0	1,392.5
Investments in affiliate	34.3	44.6	138.0
Investment properties	407.4	407.2	360.2
Property, plant and equipment	640.8	648.1	657.2
Right-of-use assets	202.1	199.3	156.1
Intangible assets	186.7	173.8	81.1
Total assets	3,148.6	3,207.9	3,383.6



Balance sheet (continued)

in R\$ million	2Q20	1Q20	2Q19
Liabilities and Equity			
Current liabilities	956.4	914.0	871.5
Loans and financing	480.0	467.9	473.2
Debentures	87.6	99.8	74.4
Suppliers	136.3	133.2	137.0
Taxes	33.6	19.6	15.0
Income and social contribution taxes payable	-	-	0.1
Payroll and related charges	92.9	72.4	66.0
Government concessions	23.4	22.8	20.9
Leases payable	64.4	62.5	34.2
Other payables	38.1	35.9	50.8
Noncurrent liabilities	1,022.9	1,062.1	1,060.0
Loans and financing	411.8	466.1	509.1
Debentures	-	-	36.9
Leases payable	290.4	283.3	247.7
Related parties	0.0	-	-
Government concessions	45.2	44.5	44.0
Employee benefit plans	139.5	135.2	99.3
Miscellaneous accruals	12.6	13.3	12.6
Deferred taxes	84.7	84.9	83.3
Other obligations	38.6	34.8	27.1
Equity	1,169.3	1,231.8	1,452.1
Capital	1,860.3	1,860.3	1,860.3
Capital reserves	79.4	79.4	79.4
Assets and liabilities valuation adjustment	117.9	117.9	114.0
Cumulative translation adjustment	(179.1)	(181.8)	(248.3)
Accumulated deficit	(709.1)	(643.9)	(353.3)
Total liabilities and equity	3,148.6	3,207.9	3,383.6



Income Statement

in R\$ million	2Q20 (A)	1Q20 (B)	2Q19 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Gross revenues	364.6	409.4	432.4	(10.9%)	(15.7%)
Net revenues	263.3	302.4	328.2	(12.9%)	(19.8%)
Cost of goods sold	(165.9)	(208.5)	(233.6)	(20.4%)	(29.0%)
% of net sales	63.0%	68.9%	71.2%	(5.9 p.p.)	(8.2 p.p.)
Materials	(72.2)	(109.5)	(118.5)	(34.0%)	(39.0%)
Conversion costs and others	(77.4)	(84.0)	(99.5)	(7.9%)	(22.2%)
Depreciation	(16.3)	(15.0)	(15.6)	8.7%	4.5%
Gross profit	97.4	94.0	94.6	3.6%	2.9%
% Gross Margin	37.0%	31.1%	28.8%	5.9 p.p.	8.2 p.p.
SG&A	(103.8)	(97.6)	(94.5)	6.3%	9.8%
% of net sales	39.4%	32.3%	28.8%	7.1 p.p.	10.6 p.p.
Selling expenses	(76.4)	(66.2)	(65.1)	15.5%	17.4%
% of net sales	29.0%	21.9%	19.8%	7.1 p.p.	9.2 p.p.
General and administrative expenses	(27.4)	(31.5)	(29.4)	(13.1%)	(7.0%)
% of net sales	10.4%	10.4%	9.0%	(0.0 p.p.)	1.4 p.p.
Others, net	(8.8)	2.2	10.5	n.a.	n.a.
% of net sales	(3.4%)	0.7%	3.2%	(4.1 p.p.)	(6.5 p.p.)
Equity in affiliate	(5.9)	(8.2)	-	n.a.	n.a.
% of net sales	2.2%	2.7%	0.0%	(0.5 p.p.)	2.2 p.p.
Impairment of investment in affiliate	-	(42.9)	-	n.a.	n.a.
% of net sales	0.0%	(14.2%)	0.0%	n.a.	n.a.
Income from operations	(21.1)	(52.6)	10.5	n.a.	n.a.
% of net sales	(8.0%)	(17.4%)	3.2%	9.4 p.p.	(11.2 p.p.)
Financial result	(43.9)	(80.3)	(33.6)	(45.3%)	30.5%
Profit (loss) before taxes	(65.0)	(133.0)	(23.1)	n.a.	n.a.
Income and social contribution taxes	(0.2)	(69.8)	(2.7)	n.a.	n.a.
Net result from continued operations	(65.2)	(202.8)	(25.8)	n.a.	n.a.
Net result from discontinued operations	-	-	-	n.a.	n.a.
Net income (loss)	(65.2)	(202.8)	(25.8)	n.a.	n.a.



Income Statement (continued)

in R\$ million	1H20 (A)	1H19 (B)	(A)/(B) %
Gross revenues	774.0	880.1	(12.0%)
Net revenues	565.7	668.9	(15.4%)
Cost of goods sold	(374.4)	(476.9)	(21.5%)
% of net sales	66.2%	71.3%	(5.1 p.p.)
Materials	(181.7)	(239.3)	(24.1%)
Conversion costs and others	(161.4)	(207.2)	(22.1%)
Depreciation	(31.3)	(30.4)	3.0%
Gross profit	191.3	192.0	(0.3%)
% Gross Margin	33.8%	28.7%	5.1 p.p.
SG&A	(201.4)	(190.9)	5.5%
% of net sales	35.6%	28.5%	7.1 p.p.
Selling expenses	(142.6)	(132.9)	7.3%
% of net sales	25.2%	19.9%	5.3 p.p.
General and administrative expenses	(58.8)	(58.0)	1.4%
% of net sales	10.4%	8.7%	1.7 p.p.
Others, net	(6.6)	19.1	n.a.
% of net sales	(1.2%)	2.9%	(4.0 p.p.)
Equity in affiliate	(14.1)	-	n.a.
% of net sales	2.5%	0.0%	n.a.
Impairment of investment in affiliate	(42.9)	-	n.a.
% of net sales	(7.6%)	0.0%	(7.6 p.p.)
Income from operations	(73.8)	20.2	n.a.
% of net sales	(13.0%)	3.0%	(16.1 p.p.)
Financial result	(124.2)	(77.8)	59.6%
Profit (loss) before taxes	(198.0)	(57.7)	n.a.
Income and social contribution taxes	(70.0)	(3.2)	n.a.
Net result from continued operations	(268.0)	(60.8)	n.a.
Net result from discontinued operations	-	194.4	(100.0%)
Net income (loss)	(268.0)	133.5	n.a.



Cash Flow Statement

in R\$ million	2Q20	2Q19	1H20	1H19
Cash flows from operating activities				
Net income (loss) for the period	(65.2)	(25.8)	(268.0)	133.5
Adjustments to reconcile net income (loss) to net cash provided by (used in) operating activities				
Depreciation and amortization	23.8	33.2	45.7	55.9
Equity in affiliate	5.9	-	14.1	-
Result from the sale of discontinued operations	-	-	-	(275.1)
Income and social contribution taxes	0.2	2.7	70.0	85.9
Impairment adjustment	-	-	42.9	-
Result on disposal of property, plant and equipment	0.4	(0.7)	0.1	(0.6)
Renegotiation of leases	-	-	(4.2)	-
Exchange rate variations	2.7	(8.9)	27.4	(4.7)
Monetary variation	1.4	1.1	3.0	1.4
Bank charges, interests and commissions	30.4	33.2	85.6	64.6
Interest on leases	3.4	7.5	7.3	13.5
Other provisions	-	0.3	-	-
	2.9	42.6	24.0	74.4
Changes in assets and liabilities				
Marketable securities	2.2	(28.3)	129.7	(22.7)
Accounts receivable	56.9	26.2	146.0	58.9
Inventories	(8.1)	(19.5)	(28.4)	(31.1)
Advances to suppliers	0.6	(3.5)	16.8	(6.1)
Cash holdback amount	(10.4)	(24.1)	(10.4)	(24.1)
Suppliers	2.0	32.0	(33.4)	19.5
Taxes and fees	0.4	4.7	-	-
Others	43.1	(28.6)	45.5	(59.1)
Net cash provided by (used in) operating activities	89.6	1.4	289.9	9.6
Interest paid on loans	(16.5)	(25.9)	(37.5)	(52.0)
Commissions and bank charges paid on loans	(6.2)	0.0	(24.3)	(12.7)
Income and social contribution taxes received (paid)	(0.7)	(2.5)	0.3	(3.2)
Net cash provided by (used in) operating activities after interest and taxes	66.2	(27.0)	228.4	(58.3)
Cash flows from investing activities				
Acquisition of permanent investment	(0.2)	(3.1)	(0.6)	(6.2)
Property, plant and equipment	(6.7)	(15.7)	(36.8)	(40.3)
Intangibles				
Disposal of property, plant and equipment	0.8	0.0	13.4	0.6
Disposal of discontinued operations	-	-	-	329.4
Loans between related parties	36.0	(6.2)	(31.9)	(39.2)
Net cash provided by (used in) investing activities	27.2	(25.1)	(58.6)	244.2
Cash flows from financing activities				
Proceeds from new loans, net of prepaid fees	78.7	136.7	286.5	240.2
Repayment of loans	(138.5)	(120.4)	(395.6)	(347.7)
Repayment of leases	(0.3)	(14.0)	(16.0)	(28.1)
Net cash provided by (used in) financing activities	(60.2)	2.3	(125.1)	(135.6)
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents of foreign subsidiaries	0.2	(1.3)	1.2	(0.1)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	33.4	(51.2)	45.9	50.1
Cash and cash equivalents:				
At the beginning of the period	168.7	248.5	151.9	139.5
At the end of the period	202.0	189.6	197.9	189.6



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").



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.

CONFERENCE CALL

Date: 08/14/2020

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

In Portuguese: +55 11 3181-8565 / +55 11 4210-1803

In English: +1 844 204-8942 (Toll free) / +1 412 717-9627

Password: Springs Global

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

INVESTOR RELATIONS

Alessandra Gadelha
Investor Relations Officer
Phone: +55 11 2145 4476



SPRINGS
GLOBAL

