



SPRINGS  
GLOBAL



---

# Resultados 1T21

13 de maio de 2021

casa moysés mmartan ARTEX  

## Springs Global: Receita líquida cresceu 42% entre anos

São Paulo, 13 maio de 2021 - A Springs Global Participações S.A. (Springs Global), empresa do segmento Lar & Decoração, líder em produtos de cama, mesa e banho, apresentou, receita líquida de R\$ 430,4 milhões no primeiro trimestre de 2021 (1T21), superando em 42,3% o valor registrado no primeiro trimestre de 2020 (1T20). As vendas no e-commerce cresceram 214,9% entre anos. A margem bruta alcançou 36,9% e a margem EBITDA ajustado foi de 12,7%.

Os principais destaques do desempenho da Springs Global no 1T21 foram:

- » **Receita líquida:** R\$ 430,4 milhões; +42,3% em relação ao 1T20;
- » **Lucro bruto:** R\$ 158,8 milhões, +69,0% superior ao mesmo período de 2020, e com margem bruta de 36,9%;
- » **Resultado operacional:** R\$ 28,2 milhões, com margem operacional de 6,6%;
- » **EBITDA<sup>(a)</sup> ajustado<sup>2</sup>:** R\$ 54,7 milhões, com margem EBITDA de 12,7%;
- » **Varejo:** A receita da unidade de negócio Varejo cresceu 34,6%, alcançando R\$ 104,4 milhões, enquanto a receita *sell-out*<sup>(b)</sup> aumentou 25,9%, atingindo R\$ 175,8 milhões;
- » **Varejo – Vendas e-commerce:** R\$ 71,1 milhões; 3,1 vezes o valor do 1T20;
- » **Atacado:** Aumento de 45,0% da receita e de 111,0% do EBITDA da unidade de negócio Atacado;
- » **Dívida bruta:** 8,8% inferior entre anos, com redução de 26,4% do resultado financeiro entre anos;
- » **Fluxo de caixa livre<sup>(c)</sup>:** R\$ 21,8 milhões.

Em R\$ milhões	1T21 (A)	1T20 <sup>1</sup> (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	430,4	302,4	42,3%
Lucro bruto	158,8	94,0	69,0%
<i>Margem Bruta %</i>	36,9%	31,1%	5,8 p.p.
Resultado Operacional	28,2	(1,5)	n.a.
<i>Margem Operacional %</i>	6,6%	-0,5%	7,1 p.p.
Lucro (prejuízo) das operações continuadas	(28,0)	(151,6)	n.a.
Lucro (prejuízo) das operações descontinuadas	-	(51,1)	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido	(28,0)	(202,8)	n.a.
<i>Margem Líquida %</i>	-6,5%	-67,1%	60,5 p.p.
EBITDA ajustado <sup>2</sup>	54,7	20,4	168,2%
<i>Margem EBITDA ajustado<sup>2</sup> %</i>	12,7%	6,7%	6,0 p.p.

<sup>1</sup> Reclassificado devido à disponibilização para venda de participação em coligada

<sup>2</sup> Ver reconciliação na tabela 6

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).



---

# Desempenho Consolidado

## Receita

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 430,4 milhões no 1T21, 42,3% superior à do 1T20. Apesar do agravamento da pandemia e da adoção de medidas restritivas em várias cidades do país, incluindo o fechamento ou horário reduzido do comércio, no 1T21, não houve o mesmo comportamento dos clientes como no início da pandemia, no 1T20, quando ocorrem vários cancelamentos de pedidos e suspensões de entregas de vendas diante do cenário de incerteza.

A linha de Cama, Mesa e Banho (Cameba)<sup>(d)</sup> e EPIs<sup>(e)</sup> foi responsável por 56% da receita no 1T21, e produtos intermediários<sup>(f)</sup> por 20%. A receita do Varejo contribuiu com 24% da receita total no 1T21.

A receita de Cameba e EPIs foi de R\$ 238,9 milhões no 1T21, 44,3% acima do valor registrado no mesmo período do ano anterior. Houve aumento de 5,2% do volume de vendas, entre anos, e de 37,3% do preço médio desta linha de produto.

A receita de produtos intermediários somou R\$ 87,1 milhões no 1T21, 46,9% superior ao valor obtido no 1T20, com aumento de 21,9% do volume de vendas e de 20,5% do preço médio.

A receita *sell-out* do varejo totalizou R\$ 175,8 milhões no 1T21, com crescimento de 25,9% entre anos. A receita líquida de varejo somou R\$ 104,4 milhões, com crescimento de 34,6% entre anos, com o efeito positivo do crescimento de 214,9% das vendas do *e-commerce*. O impacto das restrições no comércio de lojas físicas tem sido atenuado através de vendas remotas das próprias lojas e de vendas nas lojas virtuais, com a entrega efetuada a partir das lojas físicas, com benefícios tanto para os clientes, com menor custo de frete e menor prazo de entrega, como para os franqueados, com menor volatilidade de sua receita em função das medidas de restrições de seu município de atuação.

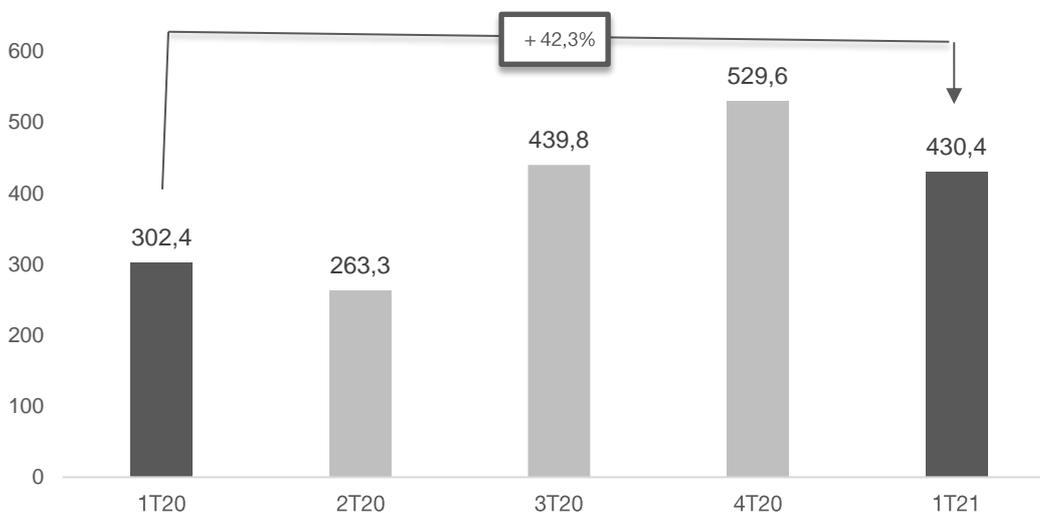


Gráfico 1 – Receita Líquida, em R\$ milhões

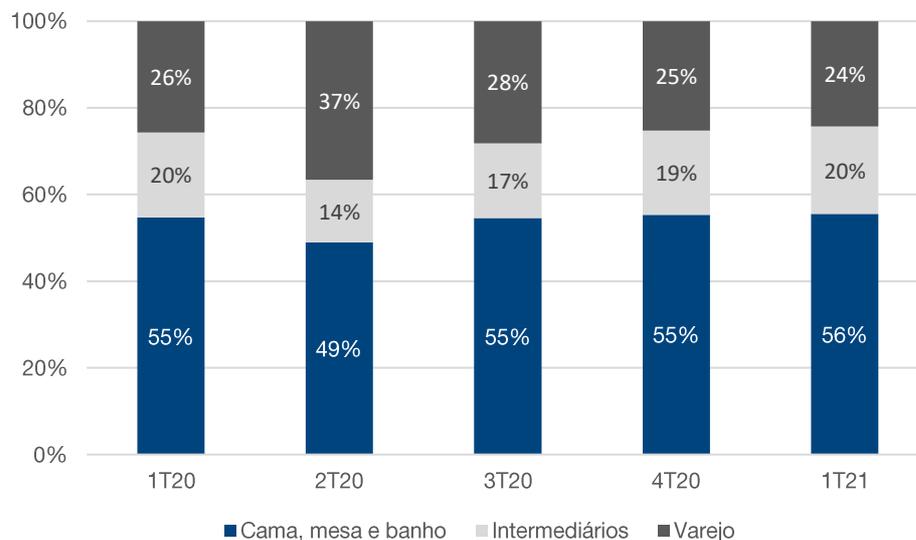


Gráfico 2 – Distribuição da receita por tipo de produto

## Custo e Despesas

O custo dos produtos vendidos (CPV) foi de R\$ 271,5 milhões no 1T21, com aumento de 30,3% em relação ao mesmo período de 2020, em função principalmente do impacto da desvalorização cambial nos preços de matéria prima e insumos, mitigado pela maior absorção de custos fixos, representando 63,1% da receita líquida, ante 68,9% no mesmo período do ano anterior.

As principais matérias-primas são algodão e poliéster que, somados a produtos químicos, embalagens e aviamentos, totalizaram custos de R\$ 137,1 milhões no 1T21, denominados custos de materiais, com aumento de 25,3%, em relação ao ano anterior, devido, principalmente, ao aumento do custo de matérias-primas e insumos, resultante da desvalorização do real, e ao maior volume de vendas.

O preço médio do algodão, nossa principal matéria-prima, aumentou 36% em dólares e 68% em reais, entre anos, no 1T21.

### Preço do algodão - CEPEA / ESALQ em centavos de Reais por libra-peso

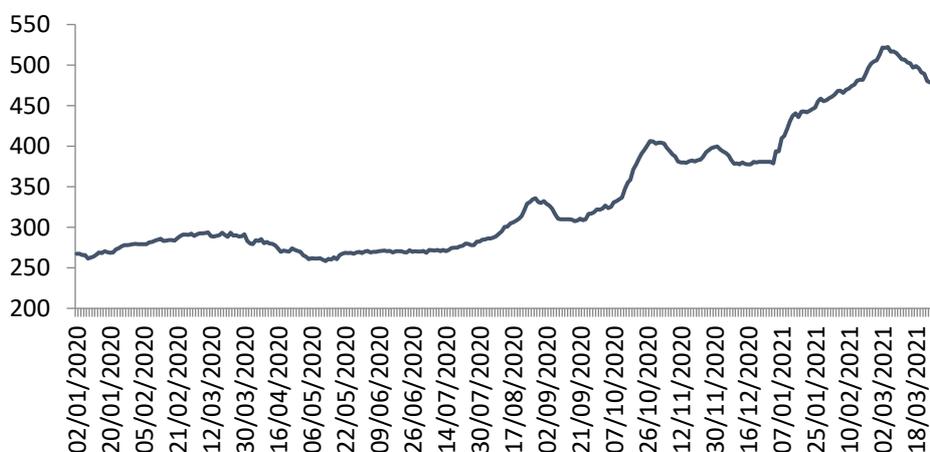


Gráfico 3 – Preço de algodão, fonte CEPEA

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\$ 119,2 milhões no 1T21, com

incremento de 41,9% entre anos, em função principalmente do maior custo de energia elétrica devido ao ESS – Encargo de Segurança do Sistema e maior volume de produção de produtos finais.

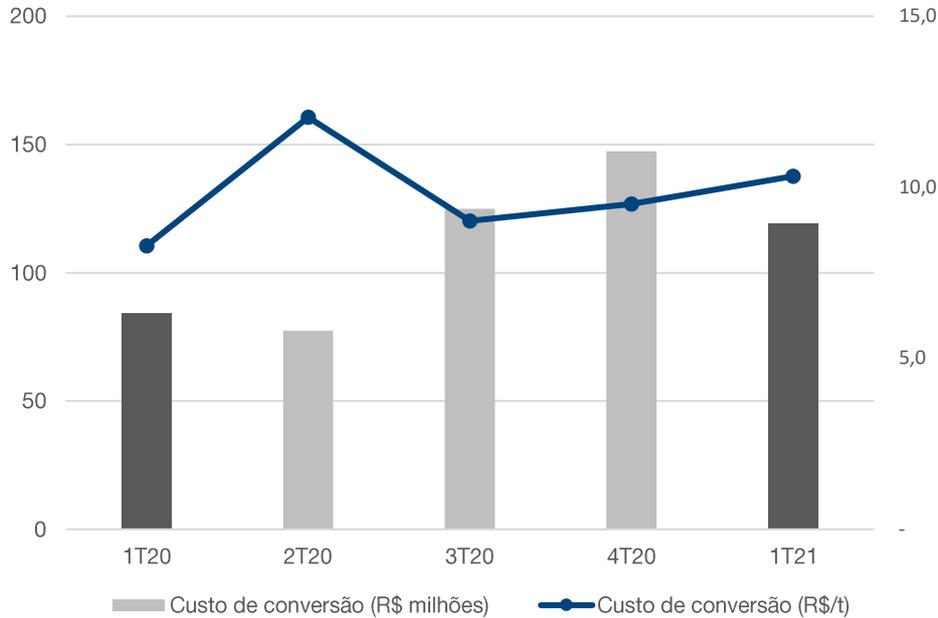


Gráfico 4 – Custo de conversão

A depreciação dos ativos de produção e distribuição totalizou R\$ 15,2 milhões no 1T21, com aumento de 1,3% entre anos.

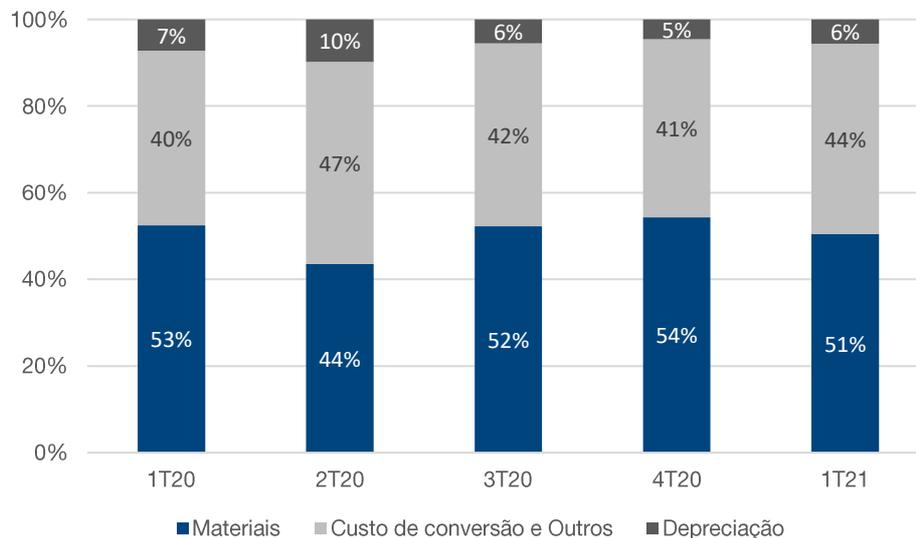


Gráfico 5 – Distribuição do CPV

Em relação às despesas operacionais, as despesas com vendas foram de R\$ 91,2 milhões no 1T21, representando 21,2% da receita líquida, ante 21,9% no 1T20. As despesas gerais e administrativas (G&A) somaram R\$ 33,0 milhões no 1T21, equivalentes a 7,7% da receita líquida, *versus* 10,4% no mesmo período do ano anterior.

Continuamos com valor expressivo de despesas com mídias eletrônicas e frete, classificadas como despesas com vendas, relacionadas ao crescimento das vendas nas nossas lojas virtuais. Através do marketing digital, estamos investindo na ampliação da nossa base de cliente.

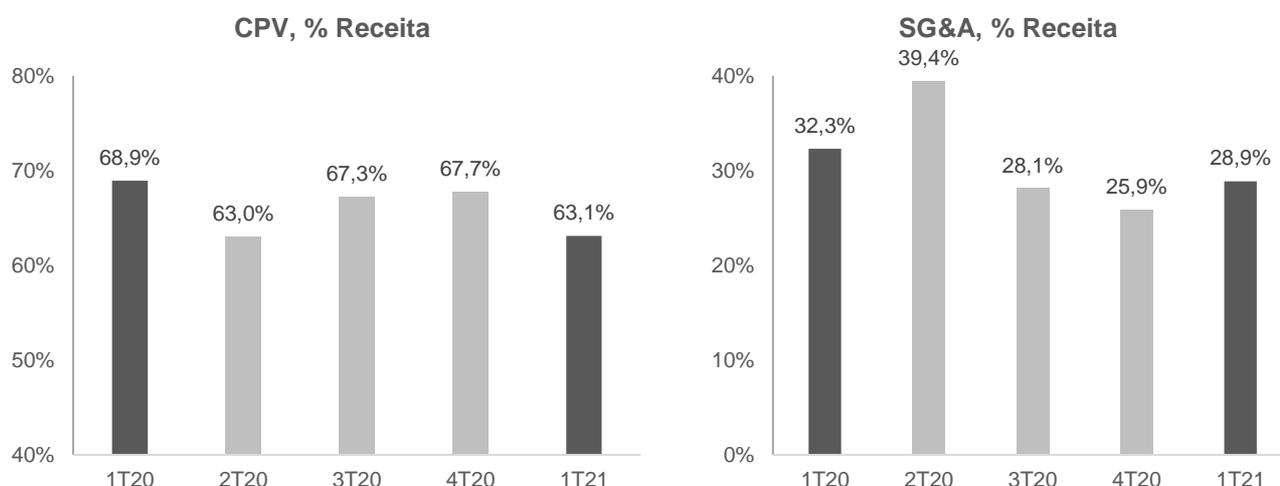


Gráfico 6 – CPV e SG&A, como % receita líquida

## Outras, líquidas

“Outras, líquidas” incluem, entre outros, a variação do valor justo das propriedades para investimento e os custos legados que permaneceram na Springs Global US, que englobam despesas com *leasing* financeiro, planos de aposentadoria e benefícios.

“Outras, líquidas” foram despesas líquidas de R\$ 6,3 milhões no 1T21, ante receitas líquidas de R\$ 2,2 milhões no 1T20, com variação negativa de R\$ 8,5 milhões entre anos.

A Springs Global US teve resultado negativo de R\$ 5,6 milhões no 1T21, *versus* valor negativo de R\$ 4,0 milhões no 1T20, antes de impostos e excluindo os resultados das operações descontinuadas.

## Coligada da Springs Global US

No quarto trimestre de 2020 (4T20), a controlada Springs Global US disponibilizou para venda sua participação em coligada, com operações nos Estados Unidos e, conseqüentemente, (i) o investimento e ágio da coligada Keeco Holdings, LLC, no valor de R\$ 123,7 milhões, foi reclassificado para a rubrica “Ativos mantidos para venda”; (ii) os resultados dos nove meses de 2020 foram classificados como operações descontinuadas, e (iii) a partir do 4T20, não há mais impacto desta coligada no resultado consolidado da Springs Global.

O resultado relativo a esta participação foi igual a valor negativo de R\$ 51,1 milhões no 1T20, quando, devido à pandemia do Covid-19, houve uma revisão das projeções dos resultados da coligada e, conseqüentemente, foi necessário (i) constituir uma provisão para perda (“impairment”) no ágio apurado na nossa participação no seu capital, e (ii) reavaliar a realização dos impostos diferidos ativos da Springs Global US.

## Propriedades para investimento

As receitas de arrendamento do empreendimento comercial somaram R\$ 2,5 milhões no 1T21, ante R\$ 2,2 milhões no 1T20, oriundas do *Power Center*, que está atualmente com cerca de 80% de ocupação.

A comercialização do *outlet*, interrompida em 2020 por causa da pandemia, foi retomada no 1T21, sendo o início da sua operação previsto para o primeiro semestre de 2022. O *outlet*, quando totalmente contratado e ocupado, deve expandir a receita de locação em mais R\$ 12 milhões por ano.

As propriedades para investimento da Companhia são avaliadas em R\$ 405,2 milhões e incluem (i) o complexo comercial de São Gonçalo do Amarante; (ii) o complexo residencial de São Gonçalo do Amarante; e (iii) os imóveis de Montes Claros.

## EBITDA

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 54,7 milhões no 1T21, *versus* R\$ 20,4 milhões no 1T20 e R\$ 35,5 milhões no 1T19. A margem EBITDA ajustado foi de 12,7%, *versus* 6,7% no 1T20 e 10,4% no 1T19.

A geração de caixa nos 12 últimos meses findos em 31 de março de 2021, LTM EBITDA ajustado, alcançou R\$ 175,9 milhões, indicando a forte recuperação de geração de caixa operacional da Companhia. No segundo trimestre de 2021 registraremos crescimento mais significativo do indicador LTM EBITDA tendo em vista que o valor de EBITDA a ser substituído é muito baixo, R\$ 8,9 milhões, por causa da paralização das unidades industriais no segundo trimestre de 2020.

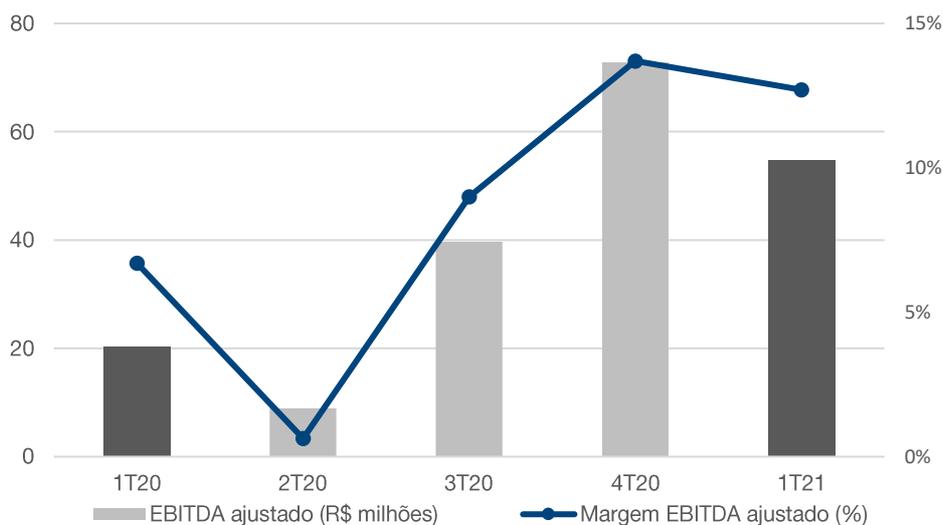


Gráfico 7 – EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustado

## Lucro

O lucro bruto totalizou R\$ 158,8 milhões no 1T21, com margem bruta de 36,9%. Houve expansão de 69,0% do lucro bruto e de 5,8 p.p. da margem bruta entre anos, com a receita crescendo mais que os custos, tanto em termos absolutos, como em termos percentuais.

O resultado operacional foi R\$ 28,2 milhões no 1T21, com ampliação de R\$ 29,7 milhões entre anos, devido principalmente (i) ao aumento de R\$ 64,9 milhões do lucro bruto, parcialmente compensado pelo (ii) aumento de R\$ 26,6 milhões de despesas com SG&A, principalmente com mídia digital e frete, devido ao significativo crescimento das vendas pelos canais digitais.

O resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 59,1 milhões no 1T21, *versus* despesa de R\$ 80,3 milhões no 1T20. Excluindo as variações cambiais líquidas, o resultado financeiro ficou estável entre anos.

As despesas financeiras – juros e encargos – totalizaram R\$ 31,2 milhões no 1T21, ante R\$ 30,6 milhões no 1T20.

As despesas bancárias, impostos, descontos e outros somaram R\$ 28,2 milhões, com decréscimo de 5,6% entre anos. As receitas financeiras totalizaram R\$ 6,0 milhões, ante R\$ 8,7 milhões no 1T20. O saldo das variações cambiais foi negativo em R\$ 2,6 milhões no 1T21, ante valor negativo de R\$ 24,7 milhões no 1T20, com variação positiva de R\$ 22,1 milhões entre anos.

## Investimentos e Capital de giro

Os investimentos de capital somaram R\$ 12,8 milhões no 1T21, *versus* R\$ 30,5 milhões no 1T20.

As necessidades de capital de giro totalizaram R\$ 755,8 milhões no final do 1T21, 5,2% superior ao trimestre anterior, devido principalmente ao aumento de estoques de produtos acabados, de forma a melhorar o nosso prazo de entrega para os nossos clientes do atacado, onde continuamos com forte carteira de pedidos.

## Dívida e indicadores de endividamento

Nossa posição de dívida líquida ajustada<sup>(9)</sup> era de R\$ 766,5 milhões, em 31 de março de 2021, ante R\$ 809,6 milhões, em 31 de março de 2020, sendo que o pagamento do valor retido foi realizado no 1T21.

Fizemos amortizações de R\$ 80,8 milhões, e renovamos ou fizemos novas captações de R\$ 50,2 milhões no 1T21. Entre anos, reduzimos os empréstimos em moeda estrangeira em R\$ 58,3 milhões, ou 47,2%.

O custo médio da nossa dívida no 1T21 foi igual a 8,9% por ano, *versus* 9,9% no 1T20.

A Companhia teve um fluxo livre de caixa de R\$ 21,8 milhões no 1T21, positivamente impactada pelo uso de R\$ 12,1 milhões de crédito de recuperação de impostos.

A Companhia reconheceu o valor de R\$ 208,9 milhões em recuperação de imposto em 2018, que foram habilitados e começaram a ser compensados em 2019. Ainda temos o valor de R\$ 110,6 milhões de crédito no nosso balanço, que deverá ser convertido em caixa, reduzindo a dívida líquida, no decorrer do ano de 2021 e seguintes.

No final de 2020, a participação em coligada na América do Norte, com valor contábil de R\$ 123,7 milhões, foi disponibilizada para venda. Os recursos serão destinados exclusivamente para redução da dívida da Companhia.

Reduzimos a nossa alavancagem, medida pela relação dívida líquida/ EBITDA ajustado, de 5,4x no final de 2020, para 4,4x no final do 1T21. Se anualizamos o EBITDA dos últimos seis meses, que melhor representam o resultado recorrente da Companhia, a nossa alavancagem seria 3,0x.

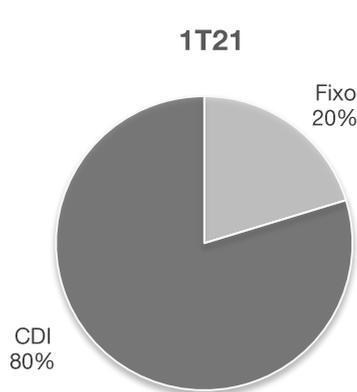


Gráfico 8 – Dívida Bruta por indexador

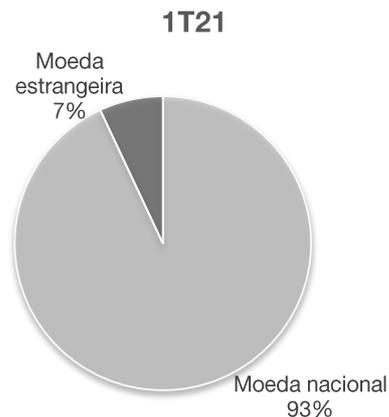


Gráfico 9 – Dívida Bruta por moeda

## Projeção 2021

Continuamos focados no desenvolvimento (i) de nossas marcas, (ii) das nossas vendas diretas ao consumidor, que fortalecem as nossas marcas e nos dão experiência para desenvolvimento de produtos cada vez mais adequados e cada vez mais desejados pelos nossos consumidores, e (iii) da nossa tecnologia proprietária, seja a de ponto de venda, de venda direta ao consumidor por meios digitais, ou mesmo, de suporte à força de venda remota.

Iniciamos o ano de 2021 com uma forte carteira de pedidos de venda para o primeiro semestre. Estamos investindo fortemente na velocidade de lançamento de novos produtos, que inclui investimentos relevantes em tecnologia na indústria, com equipamentos sofisticados e únicos nas Américas, que nos permitem acelerar os lançamentos de produtos com qualidade.

Estamos aumentando a frequência de lançamentos, com uso de coleções cápsulas, alavancando a nossa vantagem competitiva de ter uma cadeia totalmente integrada e a tecnologia de produção flexível, onde temos maior velocidade de lançamento, além de ser uma tecnologia mais sustentável, pelo menor uso de água e de energia.

Seguindo a tendência de sustentabilidade, apesar de nossos produtos já serem majoritariamente à base de algodão, introduziremos novos tecidos sustentáveis.

Apesar da preocupação com a pandemia, estamos muito seguros da direção estratégica da empresa e continuaremos a nossa trajetória de transformação da Springs Global na maior, a melhor e a mais digital empresa verticalizada, no segmento Lar & Decoração, das Américas. O crescimento da nossa unidade de negócio Varejo, através da expansão de categorias e das vendas digitais, suportado pelas nossas vantagens competitivas - cadeia integrada, marcas fortes e tecnologia proprietária, alavancará o crescimento da Springs Global.

Em R\$ milhões	Projeção 2021	Realizado 1T21
Receita Líquida	1.750 - 1.850	430,4
EBIT	170 - 200	30,1
EBITDA	235 - 265	54,7
CAPEX	40 - 60	12,8

Tabela 2 – Projeção



# Desempenho por Segmento de Negócio

## 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\$ 326,0 milhões no 1T21, com aumento de 45,0% em relação à do mesmo período de 2020, quando ocorreram vários cancelamentos de pedidos e suspensões de entregas de vendas diante do cenário de incerteza.

Apesar do agravamento da pandemia no 1T21 e da adoção de medidas restritivas em várias cidades do país, incluindo o fechamento ou horário reduzido do comércio, não houve o mesmo comportamento dos clientes como no início da pandemia, fruto de aprendizados durante estes últimos doze meses, como a forte demanda na reabertura do comércio e a realização de vendas remotas ou por meio digital, reduzindo a volatilidade das vendas durante o fechamento físico do comércio.

O CPV totalizou R\$ 221,7 milhões no 1T21, com aumento de 32,1% entre anos, em função de maiores custos de matéria-prima e insumos, devido à depreciação do real. O custo médio por tonelagem de produto vendido permaneceu estável entre trimestres, em função da manutenção da elevada taxa de ocupação da produção e consequente diluição dos custos de conversão, de natureza fixa.

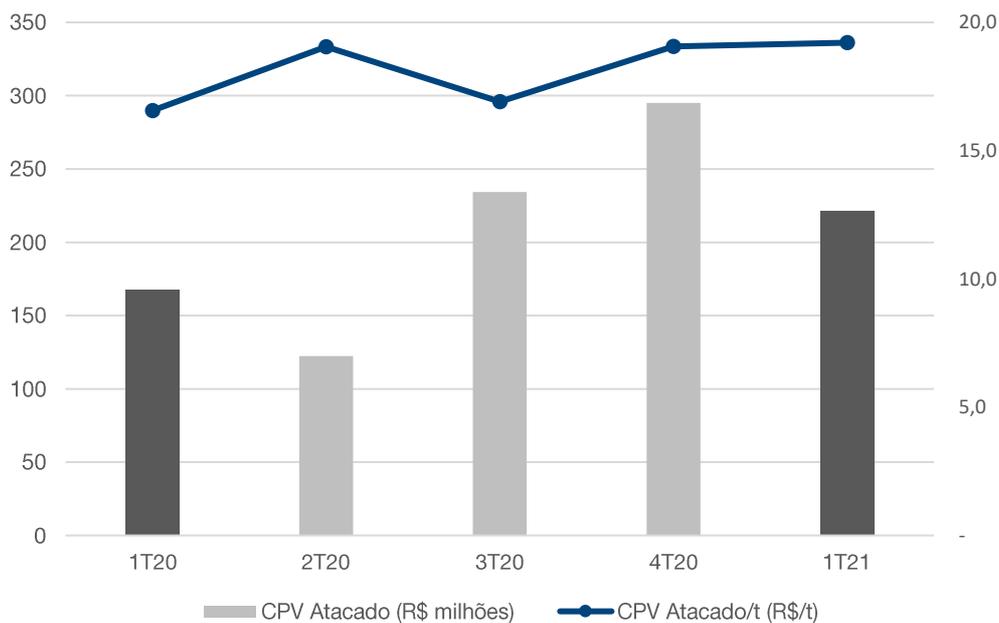


Gráfico 10 – CPV do segmento de negócio Atacado

O lucro bruto somou R\$ 104,3 milhões, 83,0% superior em relação ao valor registrado no 1T20. A margem bruta foi de 32,0% no 1T21, com aumento de 6,6 p.p. em relação ao 1T20. As despesas de SG&A somaram R\$ 64,1 milhões, sendo equivalente a 19,7% da receita.

O EBITDA foi R\$ 50,0 milhões no 1T21, com crescimento de 111,0% entre anos. Margem EBITDA foi igual a 15,3% no 1T21, versus 10,5% no 1T20.

## Varejo

A receita *sell-out* do segmento de negócio Varejo totalizou R\$ 175,8 milhões no 1T21, com crescimento de 25,9% em relação ao mesmo período de 2020. A receita do *e-commerce* no 1T21 foi 3,1 vezes o valor obtido no 1T20, representando 40,4% da receita *sell-out* do Varejo.

Conseguimos atenuar o impacto das restrições no comércio de lojas físicas através de vendas remotas das próprias lojas e de vendas nas lojas virtuais, sendo parte das entregas efetuada a partir das lojas físicas, reforçando a vantagem da nossa omnicanalidade.

A receita líquida atingiu R\$ 104,4 milhões no 1T21, com aumento de 34,5% entre anos, positivamente impactada pelo aumento de vendas nas lojas *online*. No final do 1T21, tínhamos 232 lojas, das quais 64 próprias e 168 franquias, com o mesmo número de lojas do 1T20. Houve fechamento de uma loja franqueada MMartan no 1T21.

O CPV totalizou R\$ 49,8 milhões no 1T21, com aumento de 22,7% entre anos, com expansão da margem bruta, de 47,7% no 1T20, para 52,3% no 1T21. O lucro bruto somou R\$ 54,6 milhões, sendo 47,6% acima do 1T20.

As despesas de SG&A somaram R\$ 54,5 milhões, com aumento de 28,5% em relação ao ano anterior, devido, principalmente, ao crescimento das despesas de vendas, com mídias eletrônicas e fretes, relacionadas às vendas nos canais digitais. Outras receitas líquidas somaram R\$ 0,2 milhão no 1T21, *versus* outras despesas líquidas de R\$ 1,0 milhão no 1T20, com variação positiva de R\$ 1,2 milhão entre anos.

O EBITDA foi R\$ 7,2 milhões no 1T21, contra valor negativo de R\$ 0,4 milhão no 1T20.

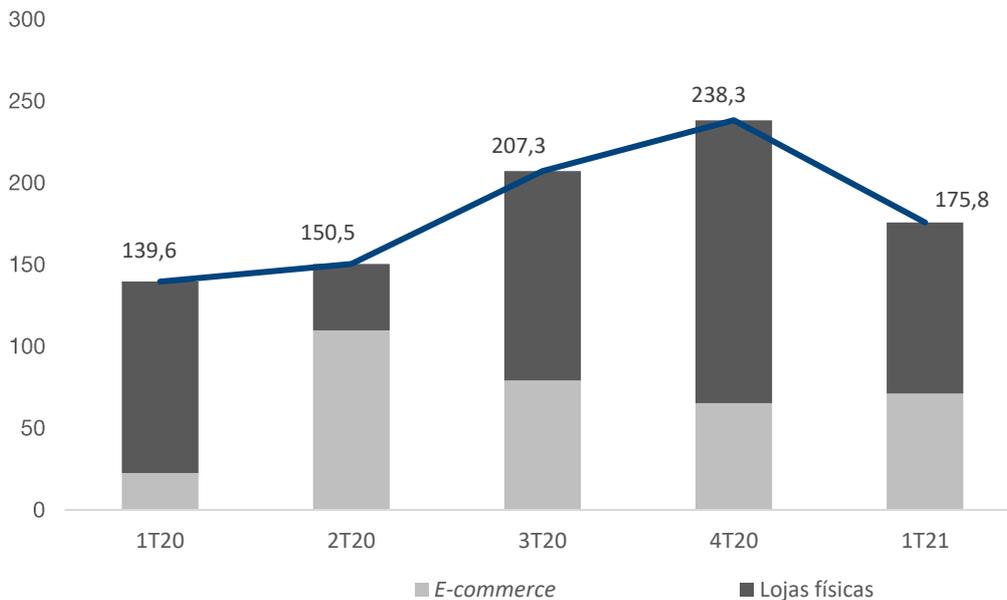


Gráfico 11 – Evolução da receita *sell-out* do varejo

## Desempenho da ação

As ações da Springs Global, negociadas na B3 sob o código SGPS3, apresentaram desvalorização de 1,2% no 1T21, com desempenho em linha ao do Ibovespa e do Índice Small Cap no mesmo período. Nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 0,9 milhão no 1T21, *versus* R\$ 1,1 milhão no 4T20. A Springs Global tinha valor de mercado (*market cap*) de R\$ 385,0 milhões, com preço da ação igual a R\$ 7,70, em 31 de março de 2021.

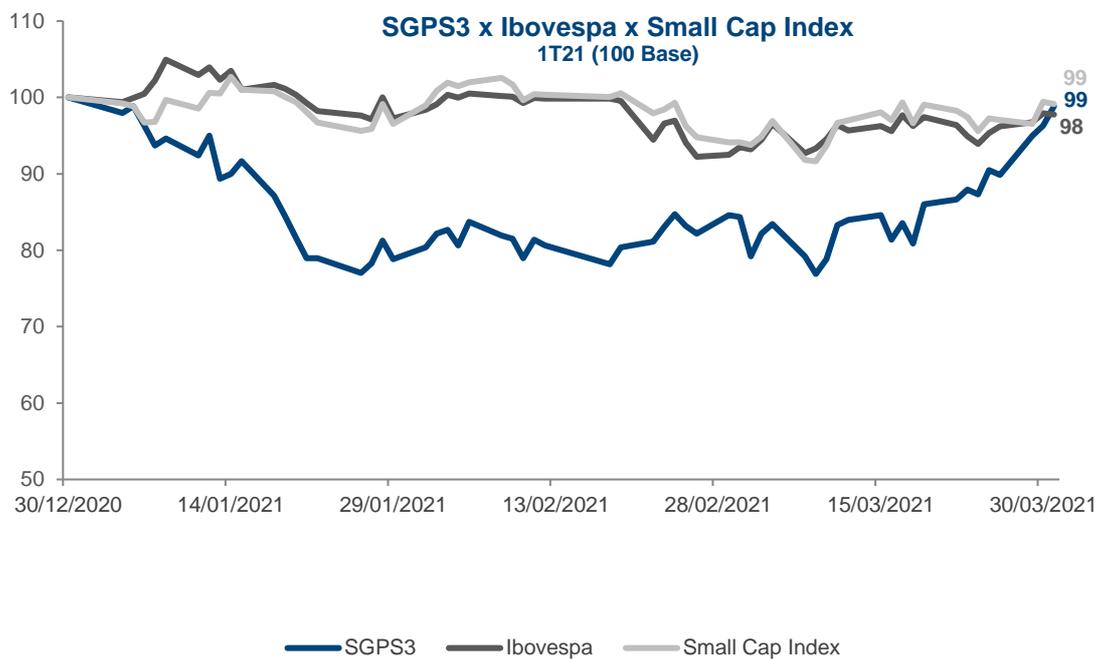


Gráfico 12– Desempenho da ação SGPS3



# Indicadores financeiros

## Tabelas

Tabela 3 – Receita líquida por unidade de negócio

Em R\$ milhões	1T21	%	1T20	%	(A)/(B)
	(A)		(B)		%
Atacado	326,0	76%	224,8	74%	45,0%
Varejo	104,4	24%	77,6	26%	34,6%
<b>Receita líquida total</b>	<b>430,4</b>	<b>100%</b>	<b>302,4</b>	<b>100%</b>	<b>42,3%</b>

Tabela 4 – Receita líquida por linha de produto

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	1T21	1T20	(A)/(B)	1T21	1T20	(C)/(D)	1T21	1T20	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	238,9	165,5	44,3%	5.072	4.823	5,2%	47,1	34,3	37,3%
Produtos intermediários	87,1	59,3	46,9%	6.470	5.309	21,9%	13,5	11,2	20,5%
Varejo	104,4	77,6	34,6%						
<b>Total</b>	<b>430,4</b>	<b>302,4</b>	<b>42,3%</b>	<b>11.542</b>	<b>10.132</b>	<b>13,9%</b>	<b>37,3</b>	<b>28,9</b>	<b>28,9%</b>

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

Em R\$ milhões	1T21	%	1T20	%	(A)/(B)
	(A)		(B)		%
Materiais	137,1	50,5%	109,5	52,5%	25,3%
Custo de conversão e Outros	119,2	43,9%	84,0	40,3%	41,9%
Depreciação	15,2	5,6%	15,0	7,2%	1,3%
<b>CPV</b>	<b>271,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>208,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,3%</b>
<b>CPV, % Receita</b>	<b>63,1%</b>		<b>68,9%</b>		<b>(5,8 p.p.)</b>
Despesas de vendas	91,2	73,4%	66,2	67,8%	37,9%
Despesas gerais e administrativas	33,0	26,6%	31,5	32,2%	4,9%
<b>SG&amp;A</b>	<b>124,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>97,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>27,3%</b>
<b>SG&amp;A, % Receita</b>	<b>28,9%</b>		<b>32,3%</b>		<b>(3,4 p.p.)</b>

Tabela 6 – Reconciliação EBITDA e EBITDA ajustado

Em R\$ milhões	1T21 (A)	1T20 <sup>1</sup> (B)	(A)/(B) %
Lucro (prejuízo) líquido	(28,0)	(202,8)	(86,2%)
(+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada	(2,9)	69,8	(104,1%)
(+) Imposto de renda e contribuição social operação descontinuada	-	-	n.a.
(+) Resultado financeiro operação continuada	59,1	80,3	(26,4%)
(+) Resultado financeiro operação descontinuada	-	-	n.a.
(+) Depreciação e amortização operação continuada	24,5	21,9	12,2%
(+) Depreciação e amortização operação descontinuada	-	-	n.a.
(-) Equivalência patrimonial operação descontinuada	-	8,2	(100,0%)
(-) Provisão para perdas operação descontinuada	-	42,9	(100,0%)
<b>EBITDA</b>	<b>52,8</b>	<b>20,4</b>	<b>158,9%</b>
<b>Operações continuadas</b>			
Lucro (prejuízo) líquido	(28,0)	(202,8)	(86,2%)
(-) Resultado operações descontinuadas	-	51,1	(100,0%)
(+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada	(2,9)	69,8	(104,1%)
(+) Resultado financeiro operação continuada	59,1	80,3	(26,4%)
(+) Depreciação e amortização operação continuada	24,5	21,9	12,2%
<b>EBITDA operações continuadas</b>	<b>52,8</b>	<b>20,4</b>	<b>158,9%</b>
(-) Resultado de venda de ativo	1,9	-	n.a.
<b>EBITDA ajustado operações continuadas</b>	<b>54,7</b>	<b>20,4</b>	<b>168,2%</b>
<b>Operações descontinuadas</b>			
Resultado operações descontinuadas	-	(51,1)	(100,0%)
(+) Imposto de renda e contribuição social operação descontinuada	-	-	n.a.
(+) Resultado financeiro operação descontinuada	-	-	n.a.
(+) Depreciação e amortização operação descontinuada	-	-	n.a.
(-) Equivalência patrimonial operação descontinuada	-	8,2	(100,0%)
(-) Provisão para perdas operação descontinuada	-	42,9	(100,0%)
<b>EBITDA operações descontinuadas</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>52,8</b>	<b>20,4</b>	<b>158,9%</b>
<b>EBITDA ajustado<sup>2</sup></b>	<b>54,7</b>	<b>20,4</b>	<b>168,2%</b>

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

<sup>2</sup> Operações continuadas, excluindo resultado contábil de venda de ativos

Tabela 7 – EBITDA por unidade de negócio e margem EBITDA

Em R\$ milhões	1T21	1T20	(A)/(B) %
Atacado	50,0	23,7	111,0%
Varejo	7,2	(0,4)	n.a.
Despesas não alocáveis	(4,4)	(2,9)	51,7%
<b>EBITDA operações continuadas (i)</b>	<b>52,8</b>	<b>20,4</b>	<b>158,9%</b>
(-) Resultado de venda de ativo	1,9	-	n.a.
<b>EBITDA ajustado operações continuadas (ii)</b>	<b>54,7</b>	<b>20,4</b>	<b>168,2%</b>
<b>EBITDA operações descontinuadas (ii)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>
<b>EBITDA (i) + (ii)</b>	<b>52,8</b>	<b>20,4</b>	<b>158,9%</b>
<b>EBITDA ajustado<sup>2</sup> (ii)</b>	<b>54,7</b>	<b>20,4</b>	<b>168,2%</b>
Margem EBITDA %	12,3%	6,7%	5,5 p.p.
Margem EBITDA ajustado <sup>2</sup> %	12,7%	6,7%	6,0 p.p.

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

<sup>2</sup> Operações continuadas, excluindo resultado contábil de venda de ativos

Tabela 8 – Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T21 (A)	1T20 (B)	(A)/(B) %
Receitas financeiras	6,0	8,7	(30,7%)
Despesas financeiras - juros e encargos	(31,2)	(30,6)	2,2%
Despesas bancárias, impostos, descontos e outros	(28,2)	(29,8)	(5,6%)
Juros sobre arrendamentos	(3,1)	(3,9)	(20,7%)
<b>Resultado financeiro, ex-variação cambial</b>	<b>(56,5)</b>	<b>(55,6)</b>	<b>1,5%</b>
Variações cambiais líquidas	(2,6)	(24,7)	(89,3%)
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(59,1)</b>	<b>(80,3)</b>	<b>(26,4%)</b>

Tabela 9 – Capital de Giro

Em R\$ milhões	1T21 (A)	4T20 (B)	1T20 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Duplicatas a receber	501,4	509,1	412,6	(1,5%)	21,5%
Estoques	444,8	403,7	410,8	10,2%	8,3%
Adiantamento a fornecedores	15,5	11,6	27,0	33,7%	(42,7%)
Fornecedores	(205,9)	(206,1)	(133,2)	(0,1%)	54,5%
<b>Capital de giro</b>	<b>755,8</b>	<b>718,2</b>	<b>717,2</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,4%</b>

Tabela 10 – Endividamento

Em R\$ milhões	1T21	4T20	1T20	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Empréstimos e financiamentos	855,4	878,1	934,0	(2,6%)	(8,4%)
- Moeda nacional	790,0	818,6	810,3	(3,5%)	(2,5%)
- Moeda estrangeira	65,4	59,5	123,7	9,8%	(47,2%)
Debêntures	87,2	91,1	99,8	(4,3%)	(12,6%)
<b>Dívida bruta</b>	<b>942,6</b>	<b>969,2</b>	<b>1.033,8</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>(8,8%)</b>
Caixa e títulos e valores mobiliários	(176,1)	(186,8)	(191,4)	(5,7%)	(8,0%)
<b>Dívida líquida</b>	<b>766,5</b>	<b>782,4</b>	<b>842,4</b>	<b>(2,0%)</b>	<b>(9,0%)</b>
Valores retidos - <i>holdback</i>	-	(20,8)	(32,8)	n.a.	n.a.
<b>Dívida líquida após valores retidos</b>	<b>766,5</b>	<b>761,6</b>	<b>809,6</b>	<b>0,6%</b>	<b>(5,3%)</b>

Tabela 11 – Principais indicadores da unidade de negócio Atacado

Em R\$ milhões	1T21	4T20	1T20	(A)/(B)	(A)/(C)
	(A)	(B)	(C)	%	%
Receita líquida	326,0	396,1	224,8	(17,7%)	45,0%
(-) Custo dos produtos vendidos	(221,7)	(295,1)	(167,8)	(24,9%)	32,1%
Lucro bruto	104,3	101,0	57,0	3,3%	83,0%
<b>Margem Bruta %</b>	<b>32,0%</b>	<b>25,5%</b>	<b>25,4%</b>	<b>6,5 p.p.</b>	<b>6,6 p.p.</b>
(-) Despesas de SG&A	(64,1)	(73,1)	(50,8)	(12,3%)	26,2%
(+/-) Outros	(6,6)	24,4	2,6	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	33,6	52,3	8,8	(35,8%)	281,8%
(+) Depreciação e Amortização	16,4	16,4	14,9	0,0%	10,1%
EBITDA	50,0	68,7	23,7	(27,2%)	111,0%
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>15,3%</b>	<b>17,3%</b>	<b>10,5%</b>	<b>(2,0 p.p.)</b>	<b>4,8 p.p.</b>

Tabela 12 – Principais indicadores da unidade de negócio Varejo

Em R\$ milhões	1T21 (A)	4T20 (B)	1T20 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	104,4	133,5	77,6	(21,8%)	34,6%
(-) Custo dos produtos vendidos	(49,8)	(63,5)	(40,6)	(21,6%)	22,7%
Lucro bruto	54,6	70,0	37,0	(22,0%)	47,6%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>52,3%</i>	<i>52,4%</i>	<i>47,7%</i>	<i>(0,1 p.p.)</i>	<i>4,6 p.p.</i>
(-) Despesas de SG&A	(54,5)	(58,4)	(42,4)	(6,7%)	28,5%
(+/-) Outros	0,2	(0,9)	(1,0)	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	0,3	10,7	(6,4)	(97,2%)	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	6,9	6,5	6,0	6,2%	15,0%
EBITDA	7,2	17,2	(0,4)	(58,1%)	n.a.
<i>Margem EBITDA%</i>	<i>6,9%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>(6,0 p.p.)</i>	<i>7,4 p.p.</i>
Número de lojas	232	233	232	(0,4%)	0,0%
Própria MMartan	30	30	28	0,0%	7,1%
Franquia MMartan	119	120	120	(0,8%)	(0,8%)
Própria Artex	34	34	34	0,0%	0,0%
Franquia Artex	49	49	50	0,0%	(2,0%)
Receita bruta <i>sell out</i>	175,8	238,3	139,6	(26,2%)	25,9%
Lojas físicas	104,7	173,0	117,0	(39,5%)	(10,5%)
<i>E-commerce</i>	71,1	65,3	22,6	8,8%	214,9%
Participação e-commerce (%)	40,4%	27,4%	16,2%	<i>13,0 p.p.</i>	<i>24,3 p.p.</i>

## 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) Produtos Cama, Mesa e Banho (Cameba) – incluem lençóis e fronhas avulsos, jogos de lençóis, toalhas de mesa, toalhas de banho, tapetes e acessórios para o banheiro.
- (e) EPIs - produtos de proteção individual para área da saúde, fabricados em não tecido (TNT), como máscaras e aventais cirúrgicos, protetores de cabelo e pé.
- (f) Produtos intermediários – fios e tecidos, no seu estado natural ou tintos e estampados, vendidos para pequenas e médias confecções, malharias e tecelagens.
- (g) Dívida líquida ajustada – dívida bruta menos disponibilidades financeiras menos valores retidos contratualmente (“Holdback”<sup>(h)</sup>).
- (h) “Holdback” – valor retido 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	1T21	4T20	1T20
<b>Ativo</b>			
<b>Ativo circulante</b>	<b>1.399,2</b>	<b>1.364,2</b>	<b>1.188,4</b>
Caixa e equivalentes de caixa	156,1	168,8	168,7
Títulos e valores mobiliários	18,4	16,3	22,8
Duplicatas a receber	501,4	509,1	412,6
Arrendamentos financeiros a receber	17,8	16,2	16,1
Estoques	444,8	403,7	410,8
Adiantamento a fornecedores	15,5	11,6	27,0
Impostos a recuperar	77,1	65,0	64,5
Valores retidos	-	20,8	32,8
Outros créditos a receber	32,6	29,0	33,3
Ativos mantidos para venda	135,6	123,7	-
<b>Ativo não circulante</b>	<b>1.799,9</b>	<b>1.800,6</b>	<b>2.019,4</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>453,4</b>	<b>458,4</b>	<b>546,5</b>
Títulos e valores mobiliários	1,7	1,7	-
Valores a receber - Clientes	22,4	25,2	23,8
Partes relacionadas	80,1	70,3	93,0
Adiantamento a fornecedores	42,1	42,1	66,2
Arrendamentos financeiros a receber	104,3	96,7	100,9
Impostos a recuperar	77,8	101,9	160,9
Impostos diferidos	20,3	18,8	18,7
Imobilizado disponível para venda	18,5	16,7	15,5
Depósitos judiciais	10,6	10,7	11,7
Outros	75,7	74,3	55,8
<b>Permanente</b>	<b>1.346,5</b>	<b>1.342,2</b>	<b>1.473,0</b>
Investimentos em coligadas	-	-	44,6
Propriedades para investimento	405,2	405,0	407,2
Imobilizado	631,0	635,4	648,1
Direitos de uso	213,4	204,6	199,3
Intangível	96,9	97,1	173,8
<b>Total dos ativos</b>	<b>3.199,1</b>	<b>3.164,8</b>	<b>3.207,9</b>

## Balanço Patrimonial (continuação)

Em R\$ milhões	1T21	4T20	1T20
<b>Passivo</b>			
<b>Passivo circulante</b>	<b>1.097,6</b>	<b>1.095,1</b>	<b>914,0</b>
Empréstimos e financiamentos	515,3	522,5	467,9
Debêntures	87,2	91,1	99,8
Fornecedores	205,9	206,1	133,2
Impostos e taxas	21,2	38,1	19,6
Obrigações sociais e trabalhistas	81,8	94,5	72,4
Concessões governamentais	29,4	27,7	22,8
Arrendamentos a pagar	68,8	64,4	62,5
Outras contas a pagar	88,0	50,6	35,9
<b>Passivo não circulante</b>	<b>1.011,9</b>	<b>963,9</b>	<b>1.062,1</b>
Empréstimos e financiamentos	340,1	355,6	466,1
Arrendamentos a pagar	295,8	281,3	283,3
Partes relacionadas	1,1	-	-
Concessões governamentais	56,4	53,2	44,5
Planos de aposentadoria e benefícios	141,7	131,7	135,2
Provisões diversas	13,2	13,4	13,3
Impostos diferidos	81,4	85,0	84,9
Outras obrigações	82,1	43,7	34,8
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>1.089,6</b>	<b>1.105,7</b>	<b>1.231,8</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	113,8	113,8	117,9
Ajuste acumulado de conversão	(173,9)	(185,7)	(181,8)
Prejuízo acumulado	(790,1)	(762,0)	(643,9)
<b>Total dos passivos e do patrimônio líquido</b>	<b>3.199,1</b>	<b>3.164,8</b>	<b>3.207,9</b>

## Demonstrativo de Resultados

Em R\$ milhões	1T21 (A)	4T20 (B)	1T20 <sup>1</sup> (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita operacional bruta	597,5	680,1	409,4	(12,2%)	45,9%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>430,4</b>	<b>529,6</b>	<b>302,4</b>	<b>(18,7%)</b>	<b>42,3%</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>(271,5)</b>	<b>(358,7)</b>	<b>(208,5)</b>	<b>(24,3%)</b>	<b>30,3%</b>
% da Receita Líquida	63,1%	67,7%	68,9%	(4,6 p.p.)	(5,8 p.p.)
Materiais	(137,1)	(194,7)	(109,5)	(29,6%)	25,3%
Custos de conversão e outros	(119,2)	(147,3)	(84,0)	(19,1%)	41,9%
Depreciação	(15,2)	(16,4)	(15,0)	(7,3%)	1,3%
<b>Lucro bruto</b>	<b>158,8</b>	<b>170,9</b>	<b>94,0</b>	<b>(7,1%)</b>	<b>69,0%</b>
Margem Bruta, %	36,9%	32,3%	31,1%	4,6 p.p.	5,8 p.p.
<b>Despesas com vendas, gerais e administrativas</b>	<b>(124,3)</b>	<b>(136,9)</b>	<b>(97,6)</b>	<b>(9,2%)</b>	<b>27,3%</b>
% da Receita Líquida	28,9%	25,9%	32,3%	3,0 p.p.	(3,4 p.p.)
Despesas com vendas	(91,2)	(100,0)	(66,2)	(8,8%)	37,9%
% da Receita Líquida	21,2%	18,9%	21,9%	2,3 p.p.	(0,7 p.p.)
Despesas gerais e administrativas	(33,0)	(36,9)	(31,5)	(10,5%)	4,9%
% da Receita Líquida	7,7%	7,0%	10,4%	0,7 p.p.	(2,7 p.p.)
<b>Outras, líquidas</b>	<b>(6,3)</b>	<b>14,7</b>	<b>2,2</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
% da Receita Líquida	(1,5%)	2,8%	0,7%	(4,2 p.p.)	(2,2 p.p.)
<b>Resultado operacional</b>	<b>28,2</b>	<b>48,6</b>	<b>(1,5)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
% da Receita Líquida	6,6%	9,2%	(0,5%)	(2,6 p.p.)	7,1 p.p.
Resultado financeiro	(59,1)	(53,4)	(80,3)	10,7%	(26,4%)
<b>Resultado antes dos impostos</b>	<b>(30,9)</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(81,8)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
IR e CSSL	2,9	(0,8)	(69,8)	n.a.	n.a.
<b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Continuadas</b>	<b>(28,0)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(151,6)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Descontinuadas</b>	<b>-</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(51,1)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>(28,0)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(202,8)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
% da Receita Líquida	(6,5%)	(3,5%)	(67,1%)	(3,0 p.p.)	60,5 p.p.

<sup>1</sup> Reclassificado devido à disponibilização para venda de participação em coligada

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	1T21	1T20
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro (prejuízo) líquido do período	(28,0)	(202,8)
<b>Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido ao caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>		
Depreciação e amortização	24,5	21,9
Equivalência patrimonial proveniente das operações descontinuadas de coligada	-	8,2
Imposto de renda e contribuição social	(2,9)	69,8
Provisão para desvalorização de ativos	-	42,9
Resultado na alienação do ativo permanente	1,9	(0,2)
Variações cambiais	2,6	24,7
Variações monetárias	4,8	1,6
Juros, encargos e comissões	48,3	55,2
Juros sobre arrendamentos	3,1	3,9
	<b>54,4</b>	<b>25,3</b>
<b>Variações nas contas de ativos e passivos</b>		
Títulos e valores mobiliários	2,0	127,6
Duplicatas a receber	3,9	89,1
Estoques	(40,8)	(20,3)
Adiantamento a fornecedores	(3,9)	16,2
Impostos a recuperar	12,1	18,9
Valores retidos	22,1	-
Fornecedores	(2,8)	(35,3)
Outros	16,9	(16,9)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>64,0</b>	<b>204,5</b>
Juros pagos sobre empréstimos	(17,3)	(20,9)
Comissões e encargos pagos sobre empréstimos	(4,4)	(18,1)
Imposto de renda e contribuição social recebidos (pagos)	(0,0)	1,0
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais após juros e impostos</b>	<b>42,2</b>	<b>166,5</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimento</b>		
Propriedades para investimentos	(0,1)	(0,4)
Ativo imobilizado	(12,8)	(30,1)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado	2,6	12,6
Empréstimos entre partes relacionadas	(10,0)	(67,9)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	<b>(20,4)</b>	<b>(85,8)</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Ingresso de novos empréstimos, líquido de encargos antecipados	51,1	207,8
Liquidação de empréstimos e debêntures	(80,8)	(257,1)
Liquidação de arrendamentos, líquidos	(10,1)	(15,7)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(39,7)</b>	<b>(64,9)</b>
Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior	5,2	1,0
<b>Aumento (diminuição) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(12,7)</b>	<b>16,7</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa:</b>		
No início do período	168,8	151,9
No fim do período	156,1	168,7



*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.*



### **Sobre a Springs Global | B3: SGPS3**

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 Resultados**

Data: 14/05/2021

Horário: 11h (Brasília) / 10h (US-ET)

### **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>.

### **Relações com Investidores**

*Alessandra Gadelha*

*Diretora de Relações com Investidores*

*Tel: +55 11 2145 4476*

*ri@springs.com*

*www.springs.com/ri*



SPRINGS  
GLOBAL

casa moysés mmartan ARTEX  SANTISTA  Persono