



SPRINGS  
GLOBAL



---

# Resultados 4T20|2020

22 de março de 2021

casa moysés mmartan ARTEX  SANTISTA  Persono

## Springs Global: Receita cresceu 42% entre anos no 4T20

São Paulo, 22 março 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\$ 529,6 milhões no quarto trimestre de 2020 (4T20), com margem bruta de 32,3% e margem EBITDA de 13,7%, totalizando receita líquida de R\$ 1.535,1 milhões no ano de 2020, superando em 7,9% o valor registrado em 2019.

Os principais destaques do desempenho da Springs Global no 4T20 foram:

- » **Receita líquida:** R\$ 529,6 milhões; +41,9% em relação ao quarto trimestre de 2019 (4T19);
- » **Lucro bruto:** R\$ 170,9 milhões, +29,8% superior ao mesmo período de 2019, e com margem bruta de 32,3%;
- » **Resultado operacional:** R\$ 48,6 milhões, +34,2% entre anos;
- » **EBITDA<sup>(a)</sup> ajustado<sup>2</sup>:** R\$ 72,8 milhões, recorde trimestral dos últimos anos, em termos recorrentes, com margem EBITDA de 13,7%;
- » **Varejo - Receita *sell-out*<sup>(b)</sup>:** R\$ 238,3 milhões; +46,8% em relação ao 4T19;
- » **Atacado:** Aumento de 62,0% da receita e de 72,2% do EBITDA da unidade de negócio Atacado, fruto da normalização da capacidade de produção;
- » **Dívida bruta:** 7,0% inferior entre anos, com redução de 14,9% das despesas financeiras – juros e encargos;
- » **Prêmio ReclameAqui 2020:** vencedora, com 1º lugar da categoria Cama, Mesa e Banho para a marca Santista, pelo 8º ano consecutivo.

Os principais destaques do ano de 2020 foram:

- » **Receita líquida:** R\$ 1.535,1 milhões; +7,9% em relação ao ano de 2019;
- » **Varejo - Receita *sell-out*:** R\$ 735,7 milhões; +30,1% entre anos;
- » **Varejo – Vendas *e-commerce*:** R\$ 299,0 milhões; 4 vezes o valor de 2019;
- » **Fluxo de caixa livre<sup>(c)</sup>:** R\$ 171,5 milhões, com redução de R\$ 42,7 milhões de capital de giro e uso de R\$ 91,7 milhões de crédito de recuperação de impostos.

| Em R\$ milhões                                | 4T20<br>(A)  | 4T19 <sup>1</sup><br>(B) | (A)/(B)<br>%      | 2020<br>(C)   | 2019 <sup>1</sup><br>(D) | (C)/(D)<br>%       |
|---|--------------|--------------------------|-------------------|---------------|--------------------------|--------------------|
| Receita líquida                               | 529,6        | 373,2                    | 41,9%             | 1.535,1       | 1.422,5                  | 7,9%               |
| Lucro bruto                                   | 170,9        | 131,7                    | 29,8%             | 506,3         | 449,9                    | 12,5%              |
| <i>Margem Bruta %</i>                         | <i>32,3%</i> | <i>35,3%</i>             | <i>(3,0 p.p.)</i> | <i>33,0%</i>  | <i>31,6%</i>             | <i>1,3 p.p.</i>    |
| Resultado Operacional                         | 48,6         | 36,2                     | 34,2%             | 49,1          | 85,0                     | (42,2%)            |
| <i>Margem Operacional %</i>                   | <i>9,2%</i>  | <i>9,7%</i>              | <i>(0,5 p.p.)</i> | <i>3,2%</i>   | <i>6,0%</i>              | <i>(2,8 p.p.)</i>  |
| Lucro (prejuízo) das operações continuadas    | (5,6)        | (14,4)                   | n.a.              | (254,0)       | (139,4)                  | n.a.               |
| Lucro (prejuízo) das operações descontinuadas | (12,8)       | (9,3)                    | n.a.              | (67,0)        | 185,1                    | n.a.               |
| Lucro (prejuízo) líquido                      | (18,3)       | (23,7)                   | n.a.              | (320,9)       | 45,7                     | n.a.               |
| <i>Margem Líquida %</i>                       | <i>-3,5%</i> | <i>-6,3%</i>             | <i>2,9 p.p.</i>   | <i>-20,9%</i> | <i>3,2%</i>              | <i>(24,1 p.p.)</i> |
| EBITDA ajustado <sup>2</sup>                  | 72,8         | 61,3                     | 18,7%             | 141,6         | 191,8                    | (26,2%)            |
| <i>Margem EBITDA ajustado<sup>2</sup> %</i>   | <i>13,7%</i> | <i>16,4%</i>             | <i>(2,7 p.p.)</i> | <i>9,2%</i>   | <i>13,5%</i>             | <i>(4,3 p.p.)</i>  |

<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).



Visão do  
Negócio

## 2020: O ano da aceleração da nossa transformação

O ano de 2020, apesar de ter sido marcado por uma grande incerteza para a economia brasileira e mundial, devido à pandemia do Covid-19, e especificamente desafiador para o setor de varejo, onde tradicionalmente a maioria das vendas eram realizadas por meio de lojas físicas, para nós da Springs Global, foi um ano de realizações, onde aproveitamos as nossas vantagens competitivas - marcas fortes e tradicionais, e soluções tecnológicas escaláveis para o varejo, para acelerar a nossa transformação digital e ter uma participação mais equilibrada entre as unidades de negócio do atacado e do varejo na nossa receita. Continuamos motivados e trabalhando arduamente para nos tornarmos a maior, a melhor e a mais digital empresa verticalizada, no segmento Lar & Decoração, das Américas, de acordo com os nossos objetivos estratégicos.

### Rentabilizar o investimento dos acionistas

Diante do cenário de incerteza, reduzimos as nossas operações industriais no período de março a agosto de 2020, reduzindo a necessidade de capital de trabalho da Companhia. Com a retomada das vendas de produtos de cama, mesa e banho, a partir de agosto, iniciamos um *ramp-up* da produção e, no último trimestre, operamos com alta ocupação da nossa capacidade, batendo recorde de produção de fiação e tecelagem na unidade de Montes Claros, nos últimos anos, o que propiciou maior absorção de custos fixos industriais, levando a margem bruta para 32,3% no 4T20.

O câmbio, apesar de impactar o preço de matérias-primas e insumos, e, conseqüentemente as margens no curto prazo, reforça o nosso modelo de negócio e aumenta a nossa competitividade, como uma empresa de produtos de consumo, totalmente integrada, e com marcas tradicionais e líderes no nosso segmento de atuação.

O novo patamar do câmbio favorece uma maior nacionalização dos nossos produtos, o que permite a redução do ciclo operacional, e, conseqüentemente, maior velocidade de ajuste na cadeia, com menor necessidade de estoque de produto final e menos *markdown*.

Entendemos que o resultado do 4T20 demonstra melhor a nossa capacidade de geração de caixa operacional e de rentabilidade, que seria, em termos anualizados, lucro operacional (EBIT) de R\$ 195 milhões, com margem operacional (margem EBIT) de 9,2%.

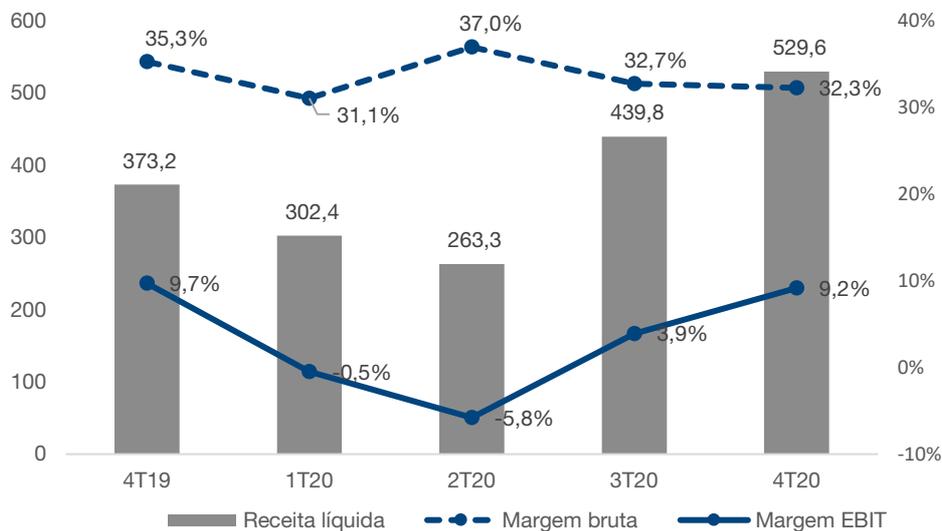


Gráfico 1 – Indicadores de rentabilidade

### Crescimento da participação do varejo no seu faturamento

Nosso crescimento tem sido impulsionado pela unidade de negócio Varejo, através de vendas nos canais digitais e na expansão de categorias, que demandam baixo capital de trabalho e que são escaláveis, provendo maior rentabilidade para os nossos acionistas. A participação do varejo na nossa receita passou de 23% em 2019 para próximo de 30% em 2020, e temos a meta de atingir mais de 50% em 2022. A receita de varejo apresentou, em 2020, crescimento de 34% entre anos.

Desde 2017, a Companhia tem investido fortemente em tecnologia, que se mostrou essencial neste período de pandemia, onde houve fechamento e redução das horas de funcionamento do comércio físico, o que nos possibilitou não somente substituir as vendas estimadas para lojas físicas por vendas *online*, como ainda apresentar crescimento de 30% das receitas *sell-out*. Os pedidos recebidos no *e-commerce* em 2020 foram quase 4 vezes o valor obtido no ano de 2019, com *market share* de nossas lojas *online* estimado em 23% das vendas CAMEBA<sup>(d)</sup> no *e-commerce*, incluindo *marketplaces*.

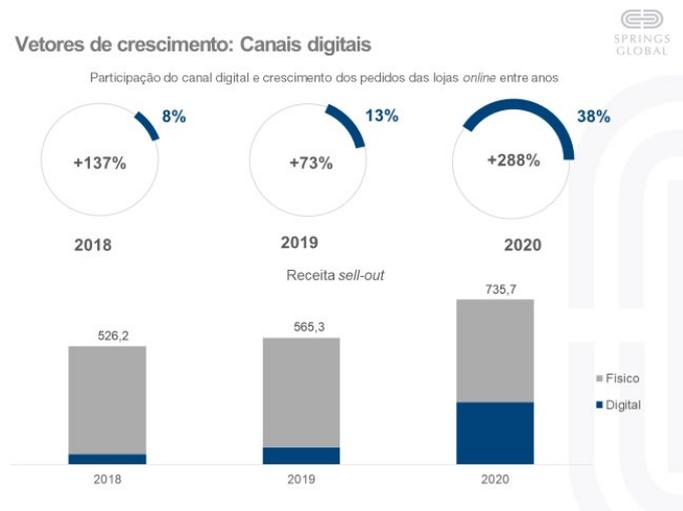


Gráfico 2 – Receita *Sell-out* do segmento Varejo

Acreditamos que este resultado é fruto da combinação da tradição, do valor e da liderança 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.

De forma a potencializar o alto nível de lembrança e associação das nossas marcas com produtos para o lar e estender o nosso relacionamento com nossos clientes, temos ampliado a nossa oferta de produtos nos últimos anos. Inicialmente, ampliamos a oferta de produtos têxteis, com produção própria, como produtos de decoração - cortinas, mantas e almofadas, das linhas *baby* e infantil, além da ampliação da linha de produtos para o sono, e, em 2019, iniciamos a venda de produtos não têxteis nos nossos canais digitais, como objetos de decoração, produtos de cozinha e mesa posta, através de parceiros. Em 2020, lançamos a oferta de colchões, na marca Artex, e de produtos *pet*, na marca MMartan, entre outros.

Com esta estratégia de expansão de categorias, ampliamos o nosso mercado endereçável no Brasil em aproximadamente 7 vezes, de R\$ 12 bilhões - produtos de cama, mesa e banho, para R\$ 86 bilhões - produtos de casa e decoração, a preços ao consumidor, segundo o IBOPE.

Queremos ser o melhor “one-stop shop” no segmento Lar & Decoração no Brasil, com produtos que (i) estejam alinhados com o posicionamento de nossas marcas e, portanto, com curadoria de produtos para cada marca, (ii) nos destaquem e nos diferenciem no mercado de Lar & Decoração, (iii) gerem *cross-selling* entre nossos principais produtos, e (iv) aumentem a recorrência de compra.

Nos últimos dois anos, dobramos o número de SKUs de produtos não-CAMEBA nas nossas lojas *online*, representando atualmente cerca de 20% dos produtos disponíveis para venda.

A ampliação de oferta de novas categorias de produtos possibilita o crescimento de nossa receita e o fortalecimento das nossas marcas, aumentando o valor médio e a frequência de compra pelos nossos consumidores.

### Produtos ex-CAMEBA nas lojas

% # SKUs totais

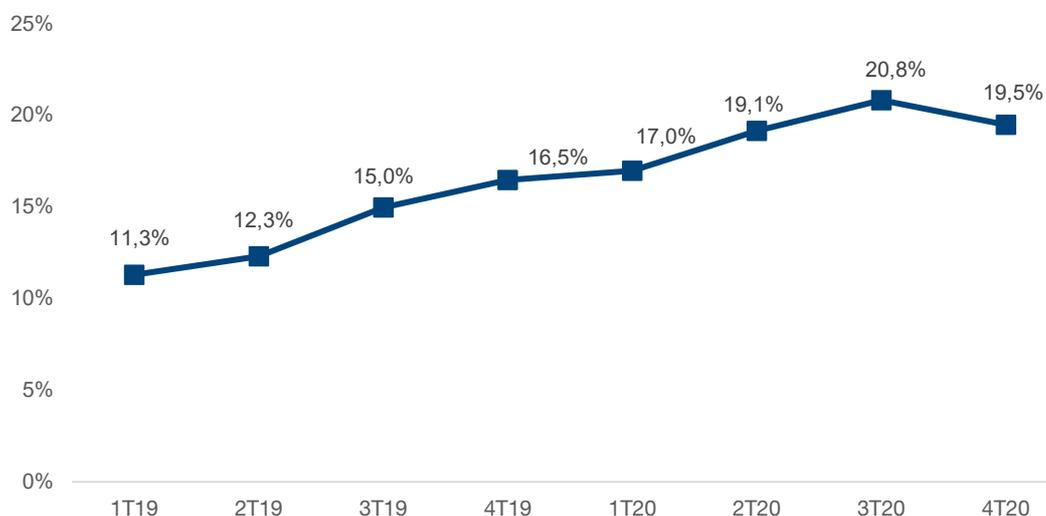


Gráfico 3 – Evolução da expansão de categoria

Dado o sucesso da nossa tecnologia proprietária PIX no mercado de varejo, iremos utilizá-la, de forma adaptada, denominada PIX-Pro, para ampliar a nossa capilaridade de distribuição, de forma rápida, escalável e barata no mercado atacado. Estamos desenvolvendo uma força de venda remota, suportada pelo uso de 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*, com foco em pequenos e médios varejistas e clientes institucionais, com baixo *ticket* médio.



Figura 1 – Tecnologia Proprietária PIX

### Ser uma empresa centralizada no cliente

Em 2020, tivemos a oportunidade de ampliar a nossa capilaridade no varejo, onde tivemos mais de 1,4 milhão de novos clientes nos nossos canais de venda, principalmente no *e-commerce*. O aumento do número de vendas *online* trouxe desafios na área de logística, mas que foram superados com melhorias de processos e investimentos, que incluem a expansão do centro de distribuição de Blumenau e a inauguração de um novo centro de distribuição em João Pessoa, e permitiram que retornássemos ao nosso nível de atendimento no último trimestre de 2020, com nível de serviço superior a 97%.

Nossas marcas ocuparam 3 das 4 primeiras posições do prêmio Reclame Aqui, sendo que a Santista ganhou o 1º lugar, pelo 8º ano consecutivo. Estamos com classificação RA1000, a mais alta em termos de satisfação e atendimento aos clientes, no ReclameAqui, para as nossas principais marcas - Santista, Artex e MMartan.

Temos compromisso com o nosso cliente, sendo o nosso objetivo sempre encantá-lo oferecendo os melhores produtos, serviços de excelência e um atendimento que supere suas expectativas. Neste contexto, reestruturamos a área de atendimento ao consumidor em 2020, integrando todos os canais, com foco em *Customer Experience*. Implementamos soluções de *FAQ* inteligente e *chat* que já representam cerca de 50% dos atendimentos, reduzindo o tempo de resposta. Adicionalmente, no programa “Cliente no Centro”, os colaboradores de diversas áreas da Companhia participam ativamente do atendimento ao consumidor, com objetivo de estimular o seu foco no cliente.

De forma a viabilizar um fluxo de receita para os franqueados e, ao mesmo tempo, preservar a proximidade do seu relacionamento com nossos clientes finais, estabelecemos plataformas de venda a distância nas lojas físicas. O conceito foi expandido também para influenciadores digitais. Nas redes sociais, tivemos cerca de 1,5 milhão de novos seguidores em 2020, com crescimento acima de 50%, o que contribuirá para o crescimento das nossas vendas através de canais sociais (“*social selling*”) e, assim, estaremos cada vez mais presentes no dia a dia das pessoas.

Intensificamos o nosso investimento em marketing digital em 2020, primeiramente, para transferir as vendas para as nossas lojas digitais, quando as lojas físicas estavam fechadas e, posteriormente, para ampliar a nossa base de clientes. A aquisição de um novo cliente tem um ótimo retorno ao longo de sua vida como consumidor de nossos produtos e, após a sua primeira compra, manteremos contato com este cliente com a utilização de ferramentas de menor custo, como *e-mail marketing*, SMS ou *WhatsApp*, com o uso de inteligência artificial, com oferta de produtos mais adequados ao seu perfil e, conseqüentemente, com uma maior probabilidade de conversão de vendas. Adicionalmente, o *marketing* digital também aumenta as vendas nas lojas físicas, uma vez que a lembrança da marca e da percepção da necessidade de compra leva também o cliente para a loja física.

#### Valorizar a nossa cultura

Tão importantes como nossos clientes externos, são os nossos clientes internos, nossos colaboradores. Como sempre, priorizamos a saúde e o bem-estar dos nossos colaboradores, que aprenderam a conviver no dia a dia com medidas de prevenção, distanciamento social, e cuidado. Utilizamos a tecnologia e a inovação para levar informação e treinamento de forma remota e oferecemos suporte aos colaboradores, tanto para garantir sua ergonomia e conforto no *home office*, como a sua saúde física e mental, através de conteúdos e parcerias.

A nossa cultura de empreendedorismo, inovação, e ousadia nos guia nesta transformação, com grande ênfase em experimentação, abrindo espaço para novos mercados e oportunidades. E neste caminho procuramos exercer a nossa liderança, pelo exemplo e trabalho árduo e ético, inspirando os nossos pares, clientes e a sociedade.

Em linha com a nossa missão de “Inovar para entregar experiências que encantem e promovam bem-estar”, lançamos a marca Persono, com soluções voltadas ao bem-estar e à qualidade de sono, com objetivo de tornar acessíveis produtos e serviços que permitam as pessoas conhecer melhor e disciplinar sua rotina de sono, resultando numa vida mais saudável e produtiva. Para o desenvolvimento da tecnologia, a Springs Global tem realizado parcerias com renomados institutos de polissonografia, além de investir em ciência de dados na busca de sistemas de alta precisão e eficiência para monitoramento do sono. A marca Persono tornou-se um dos patrocinadores do Comitê Olímpico do Brasil (COB), onde haverá uma cooperação entre os times técnicos e científicos do Persono e do COB com foco na qualidade do sono e na sua importância para os atletas de alta performance.

Como uma empresa cidadã, de forma a contribuir para a sociedade enfrentar a pandemia do Covid-19, entramos no mercado de produtos de proteção individual para a área da saúde, como máscaras e aventais cirúrgicos, protetores de cabelo e pé, visando substituir importações, além de abrir oportunidade de exportação. Estamos desenvolvendo novos canais de venda para estes produtos no Brasil e no exterior, através de distribuidoras norte-americanas e empresas de produtos hospitalares.

Adicionalmente, ajudamos as comunidades a atravessar esta pandemia com doações feitas especialmente ao setor de saúde pública. Doamos milhares de itens de cama e banho para os hospitais Santa Casa. Doamos máscaras de proteção reutilizáveis para a população e máscaras cirúrgicas para hospitais públicos de diversas cidades onde temos unidades industriais. Participamos de grandes iniciativas do setor privado para apoio à área de saúde no Brasil.

**Inovar para entregar experiências que encantem e promovam bem-estar**



Seguindo a nossa missão, desenvolvemos novos produtos, novos serviços e novas marcas

**Persono**

Dormir bem é o melhor que você pode fazer para ter uma vida longa e saudável.

Por isso, nosso propósito é melhorar a qualidade de vida a partir do sono.

Como?

**Conteúdo**

Produção, curadoria e distribuição de conteúdo de qualidade, com embasamento científico, impactando o maior número de pessoas, no sentido de conscientizar para a importância do sono.

**Dados relevantes**

Desenvolvimento de tecnologia não invasiva para ajudar as pessoas a disciplinarem sua rotina de sono a partir de seu constante monitoramento.

**Produtos e serviços**

Criação de um marketplace especializado, disponibilizando as mais diversas soluções para a melhoria do sono, numa plataforma aberta a fabricantes de produtos, prestadores de serviços e clientes.

**Entramos em novos mercados: produtos de proteção à saúde**



A Springs Global está estabelecendo novos canais de venda para estes produtos, com modelos diferenciados para atender desde estabelecimentos da área de saúde até a população em geral

**Máscaras descartáveis**  
(fabricadas em não tecido)



**Aventais de procedimentos**



Figura 2 – Nova marca e novo mercado

**Perspectivas para 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, com outras fibras naturais, como liocel, bambu, e linho.

Por fim, esperamos um ano de 2021 com muito otimismo, apesar da preocupação com a pandemia. Estamos muito seguros da direção estratégica da empresa e continuaremos a nossa trajetória de transformação da Springs Global em se tornar a 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 |
|-----------------------|---------------|
| Receita Líquida Total | 1.750 - 1.850 |
| EBIT                  | 170 - 200     |
| EBITDA                | 235 - 265     |

Tabela 2 – Projeção



sweet

Respira,  
inspira,  
não pira.

Desempenho  
Consolidado

## Receita

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 529,6 milhões no 4T20, 41,9% superior à do 4T19, com a evolução da capacidade de produção.

A linha de Cama, Mesa e Banho (Cameba) e EPIs<sup>(6)</sup> foi responsável por 55,3% da receita no 4T20, e produtos intermediários<sup>(7)</sup> por 19,5%. A receita do Varejo contribuiu com 25,2% da receita total no 4T20.

A receita de Cameba e EPIs foi de R\$ 292,9 milhões no 4T20, 54,3% acima do valor registrado no mesmo período do ano anterior. A receita de produtos intermediários somou R\$ 103,2 milhões no 4T20, com aumento de 88,7% entre anos, com aumento de 53,7% do volume de vendas e de 22,7% do preço médio, de forma a repassar o impacto cambial nos custos de produção.

A receita *sell-out* do varejo totalizou R\$ 238,3 milhões no 4T20, com crescimento de 46,8% entre anos. A receita líquida de varejo somou R\$ 133,5 milhões, com crescimento de 3,7% entre anos, com o efeito positivo do crescimento de 134,7% das vendas do *e-commerce*.

No ano de 2020, a receita líquida somou R\$ 1.535,1 milhões, com crescimento de 7,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A receita de Cameba e EPIs foi de R\$ 827,4 milhões em 2020, 3,9% abaixo do valor registrado no ano anterior. A receita de produtos intermediários somou R\$ 276,6 milhões em 2020, com ampliação de 15,2% entre anos, com aumento de 8,2% do volume de vendas e de 6,4% do preço médio.

A receita *sell-out* do varejo totalizou R\$ 735,7 milhões em 2020, com crescimento de 30,1% entre anos. A receita líquida de varejo somou R\$ 431,1 milhões, com crescimento de 34,3% entre anos, com o efeito positivo do crescimento de cerca de 4 vezes das vendas do *e-commerce*.

A receita do Brasil alcançou R\$ 1.380,2 milhões, representando 90% da receita total, com crescimento de 8,5% entre anos. A receita da Argentina somou R\$ 154,9 milhões, sendo equivalente a 10% da receita total, com crescimento de 2,6% entre anos.

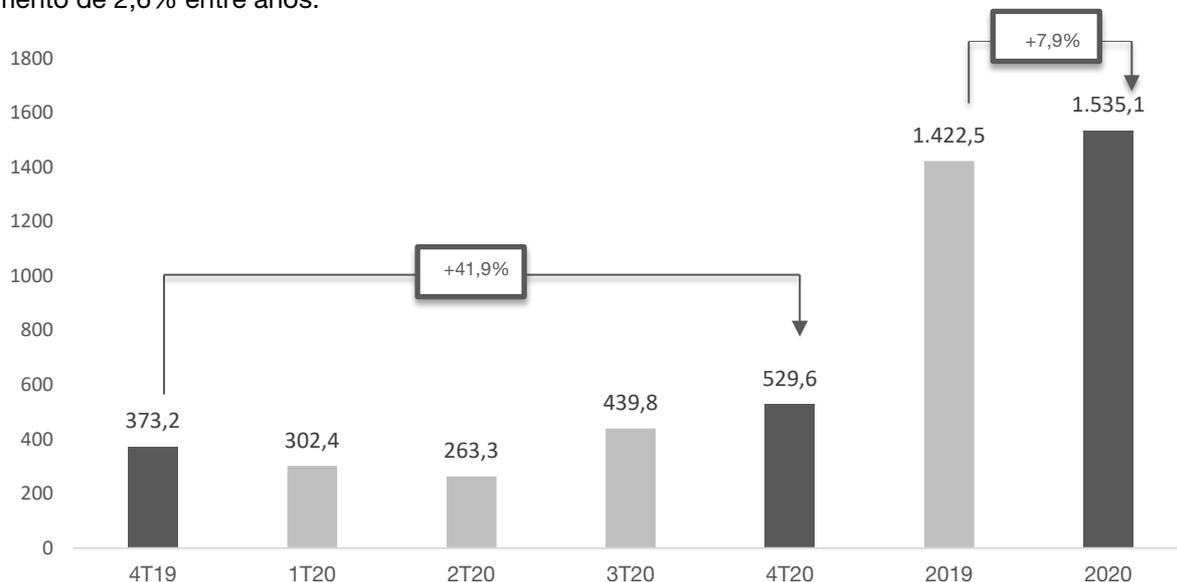


Gráfico 4 – Receita líquida

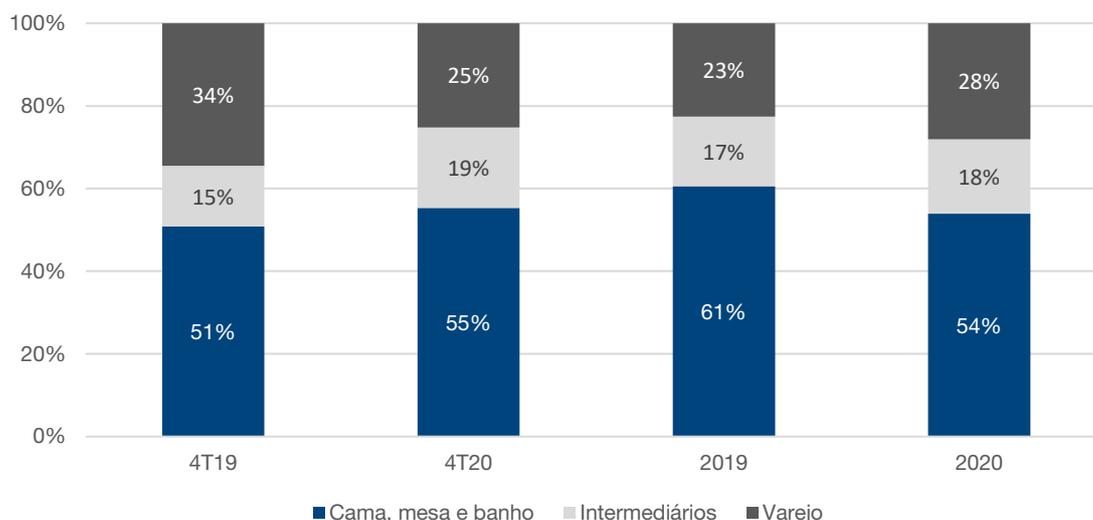


Gráfico 5 – Distribuição da receita por tipo de produto

## Custo e Despesas

O custo dos produtos vendidos (CPV) foi de R\$ 358,7 milhões no 4T20, com aumento de 48,5% em relação ao mesmo período de 2019, em linha com o crescimento da receita no período, representando 67,7% da receita líquida, ante 64,7% no mesmo período do ano anterior.

No ano de 2020, o CPV foi de R\$ 1.028,8 milhões, com aumento de 5,8% em relação ao ano de 2019, representando 67,0% da receita líquida, ante 68,4% no ano anterior.

As principais matérias-primas são algodão e poliéster que, somados a produtos químicos, embalagens e aviamentos, totalizaram custos de R\$ 194,7 milhões no 4T20 e R\$ 531,0 milhões em 2020, denominados custos de materiais, com aumento de 57,3% e 7,4%, respectivamente, em relação ao ano anterior, devido, principalmente, ao aumento do custo de matérias-primas e insumos, resultante da desvalorização do real, e no último trimestre, ao maior volume de vendas.

O preço médio do algodão, nossa principal matéria-prima, em 2020 foi 13,2% superior, devido à desvalorizado do real no período. No último trimestre, com a retomada da economia no Brasil e no mundo, de forma geral, com a redução das restrições impostas pela pandemia, o preço médio de algodão aumentou 12,6% em dólares e 47,5% em reais.

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

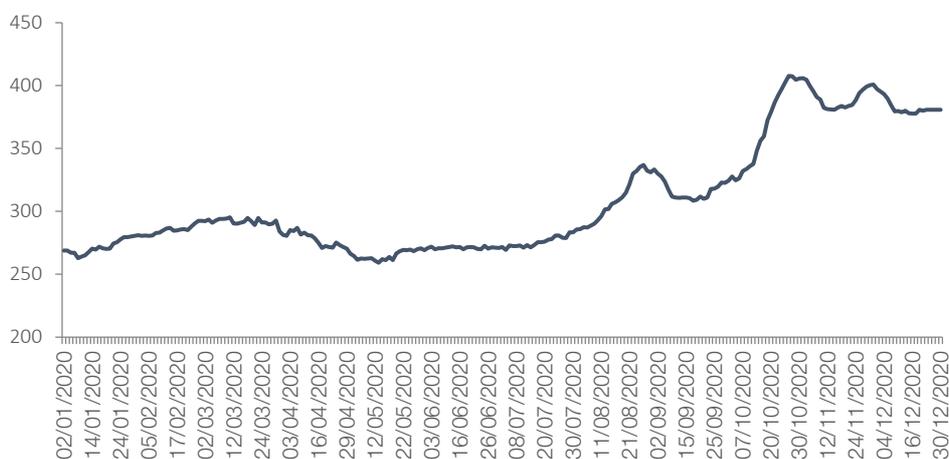


Gráfico 6 – Preço de algodão, fonte CEPEA

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\$ 147,3 milhões no 4T20 e R\$ 433,7 milhões em 2020, com incremento de 43,0% e 3,7%, respectivamente, entre anos.

Devido à pandemia do Covid-19 e seu impacto no fechamento do comércio, reduzimos a produção de nossas unidades, visando adequar o nível de produção à menor demanda por causa da crise, no período de abril a agosto de 2020. No retorno da produção das unidades colocadas em regime de *layoff*, a partir do final de agosto, houve um *ramp-up* na produtividade, ainda com impacto negativo no custo de conversão no terceiro trimestre, e alcançando os níveis normais no 4T20.

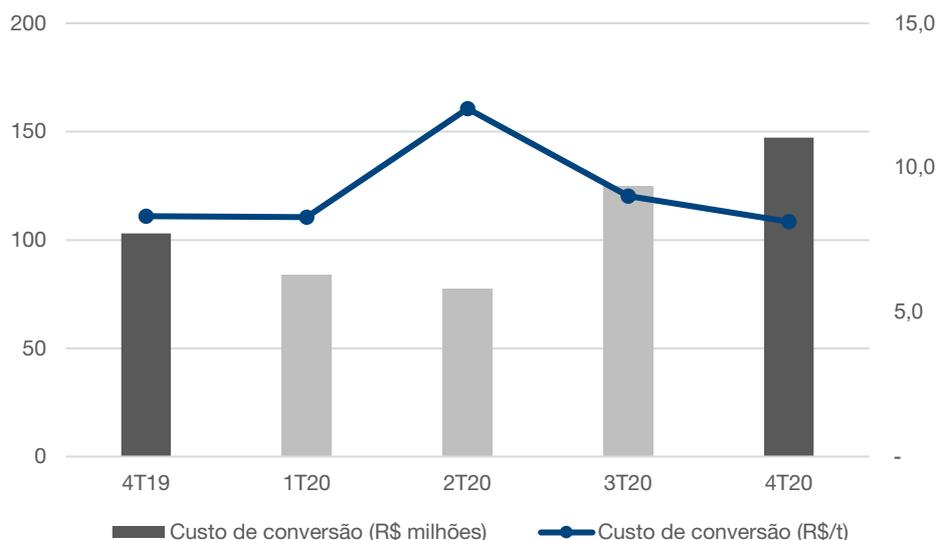


Gráfico 7 – Custo de conversão

A depreciação dos ativos de produção e distribuição totalizou R\$ 16,4 milhões no 4T20 e R\$ 64,0 milhões em 2020, com aumento de 11,6% e 6,7% entre anos, respectivamente.

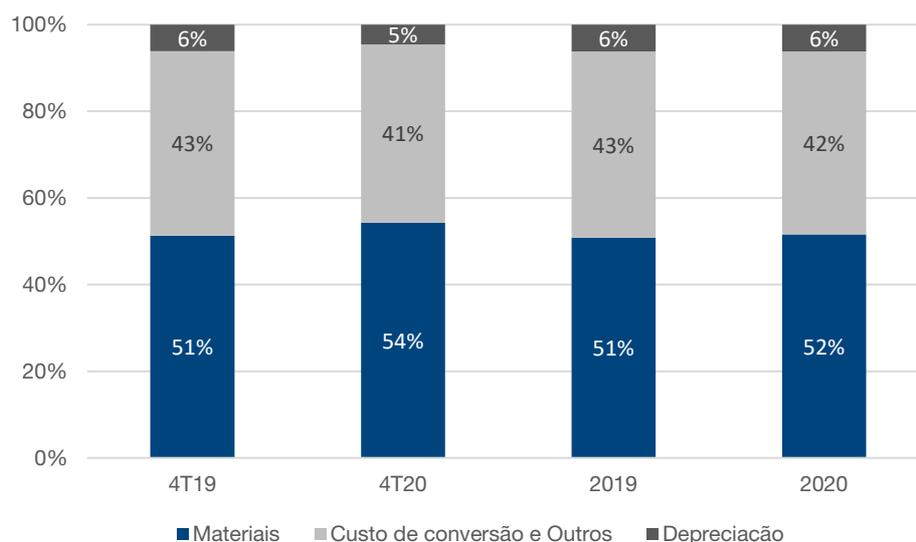


Gráfico 8 – Distribuição do CPV

Em relação às despesas operacionais, as despesas com vendas foram de R\$ 100,0 milhões no 4T20, representando 18,9% da receita líquida, ante 16,9% no 4T19. As despesas gerais e administrativas (G&A) somaram R\$ 36,9 milhões no 4T20, equivalentes a 7,0% da receita líquida, *versus* 7,1% no ano anterior, com incremento de R\$ 10,5 milhões entre anos.

No ano de 2020, as despesas com vendas totalizaram R\$ 335,4 milhões, com aumento de 25,5% em relação ao ano de 2019, enquanto as despesas gerais e administrativas (G&A) foram de R\$ 126,5 milhões, 9,4% acima do valor registrado em 2019.

Neste ano, aumentamos as despesas com mídias eletrônicas e frete, classificadas como despesas com vendas, relacionadas ao crescimento das vendas nas nossas lojas virtuais, que foram cerca de 4 vezes superiores às do ano de 2019. Através do marketing digital, estamos investindo na ampliação da nossa base de cliente.

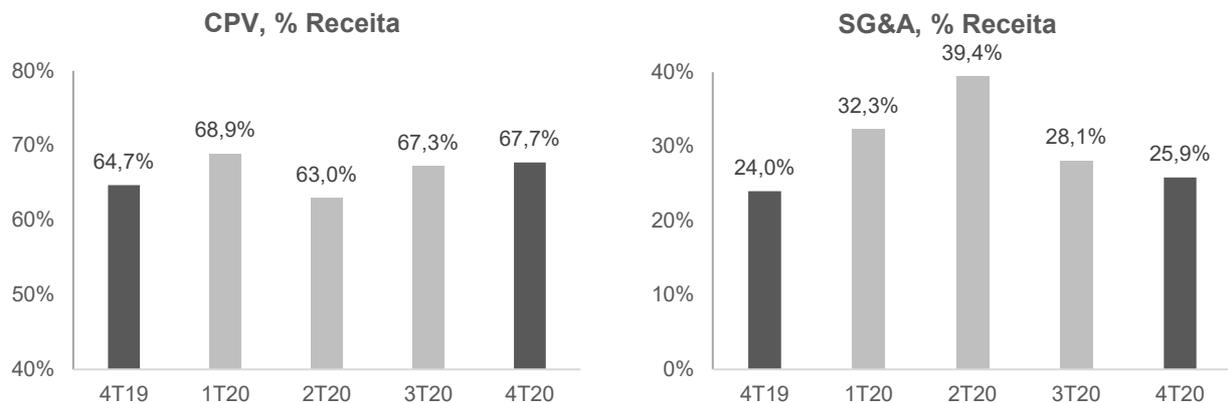


Gráfico 9 – CPV e SG&A, como % receita líquida

## 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 receitas líquidas de R\$ 14,7 milhões no 4T20, ante despesas líquidas de R\$ 5,9 milhões no 4T19, com variação positiva de R\$ 20,6 milhões entre anos, sendo impactada, principalmente, pela reclassificação de custos de ociosidade devido à pandemia do Covid-19, acumulados nos nove meses de 2020, de R\$ 25 milhões, do item “outras, líquidas” para “custo de produtos vendidos”. No ano de 2020, “outras, líquidas” foram receitas líquidas de R\$ 4,8 milhões, ante receitas líquidas de R\$ 18,1 milhões em 2019, com variação negativa de R\$ 13,2 milhões entre anos.

A Springs Global US teve resultado negativo de R\$ 31,6 milhões em 2020, *versus* valor negativo de R\$ 33,4 milhões em 2019, antes de impostos e excluindo os resultados das operações descontinuadas.

## Coligada da Springs Global US

No 4T20, a controlada Springs Global US disponibilizou para venda sua participação em coligada, com operações nos Estados Unidos. Deste modo, o resultado relativo à esta participação foi classificado como resultado de operações descontinuadas.

Com a operação de combinação de ativos, a Springs Global US reconheceu um resultado contábil de R\$ 273,0 milhões em 2019, antes de impostos, com absorção do imposto de renda diferido, no valor de R\$ 80,2 milhões. No primeiro trimestre de 2020, 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. No 4T20, 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”.

## Propriedades para investimento

As receitas de arrendamento do empreendimento comercial somaram R\$ 8,9 milhões em 2020 (R\$ 2,5 milhões no 4T20), ante R\$ 7,7 milhões em 2019 (R\$ 2,0 milhões no 4T19), oriundas do *Power Center*, que está atualmente com cerca de 80% de ocupação.

Adicionalmente, temos um potencial de geração de receita de até R\$ 20 milhões por ano com o arrendamento da nossa estação de tratamento de efluente (ETE), localizada na área do Complexo Comercial, ajudando o meio ambiente e a despoluição do rio Potengi.

A comercialização do *outlet*, interrompida pela pandemia, foi retomada no primeiro trimestre de 2021, 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.

Em 2020, realizamos a venda de um dos terrenos de Propriedades para Investimentos, localizado em Montes Claros, totalizando um resultado contábil de R\$ 1,8 milhão e uma baixa de R\$ 7,9 milhões no valor justo dos imóveis de Montes Claros.

As propriedades para investimento da Companhia são avaliadas em R\$ 405,0 milhões em 31 de dezembro de 2020, ante R\$ 406,8 milhões em 31 de dezembro de 2019, 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

No 4T20, o EBITDA ajustado, considerando apenas as operações continuadas, atingiu R\$ 72,8 milhões. A margem EBITDA ajustado foi de 13,7%.

A geração de caixa, medida pelo EBITDA ajustado, alcançou R\$ 141,6 milhões em 2020, *versus* o valor de R\$ 191,8 milhões em 2019, considerando apenas as operações continuadas. A margem EBITDA ajustado foi de 9,2% em 2020, ante 13,5% em 2019, em termos recorrentes.

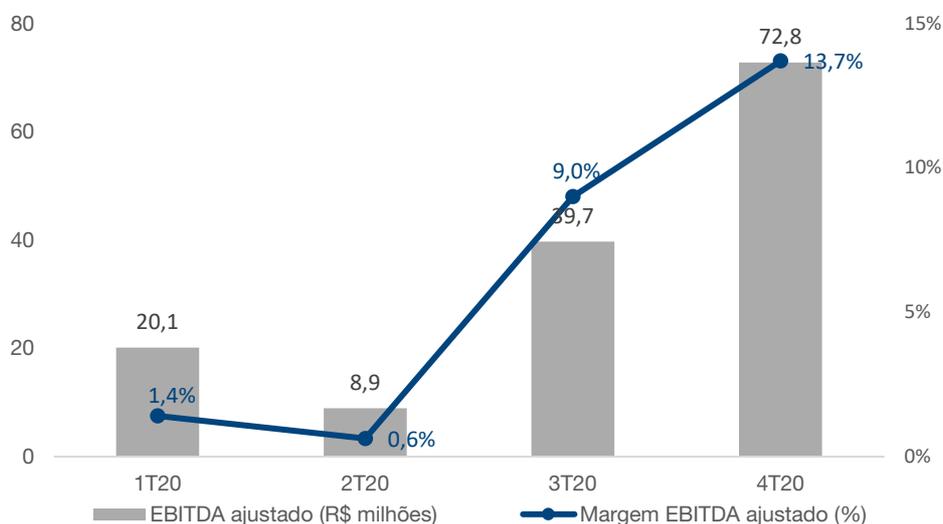


Gráfico 10 – EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustado

## Lucro

O lucro bruto totalizou R\$ 170,9 milhões no 4T20, com margem bruta de 32,3%. Houve expansão de 29,8% do lucro bruto, com redução da margem bruta em 3,0 p.p. entre anos, pois a receita cresceu mais que os custos, em termos absolutos, porém menos, em termos percentuais.

O resultado operacional foi R\$ 48,6 milhões no 4T20, com ampliação de R\$ 12,4 milhões entre anos, devido principalmente (i) ao aumento de R\$ 39,2 milhões do lucro bruto, parcialmente compensado pelo (iii) aumento de R\$ 47,4 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\$ 53,4 milhões no 4T20, *versus* despesa de R\$ 54,5 milhões no 4T19. Excluindo as variações cambiais líquidas, houve decréscimo de 13,7% do resultado financeiro entre anos.

As despesas financeiras – juros e encargos – totalizaram R\$ 33,4 milhões no 4T20, com redução de 14,9% entre anos.

As despesas bancárias, impostos, descontos e outros somaram R\$ 21,3 milhões, com decréscimo de 8,1% entre anos. As receitas financeiras totalizaram R\$ 3,8 milhões, ante R\$ 6,8 milhões no 4T19. O saldo das variações cambiais foi positivo em R\$ 0,5 milhões no 4T20, ante valor positivo de R\$ 8,0 milhões no 4T19, com variação de R\$ 7,5 milhões entre anos.

Tivemos prejuízo líquido de R\$ 5,6 milhões das operações continuadas no 4T20. Em termos recorrentes, houve melhoria de R\$ 8,8 milhões no resultado líquido da Companhia.

No ano de 2020, o lucro bruto totalizou R\$ 506,3 milhões, com margem bruta de 33,0%, ambos com expansão entre anos. O resultado operacional foi R\$ 49,1 milhões em 2020, com redução entre anos, devido principalmente às maiores despesas com vendas e ao custo de ociosidade industrial pela parada de unidades por cinco meses. O resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 230,8 milhões em 2020, *versus* despesa de R\$ 225,0 milhões em 2019. Excluindo o efeito da contabilização da concessão de Porto Estrela, o resultado financeiro seria R\$ 197,9 milhões, com decréscimo de 4,3% entre anos.

## Investimentos e Capital de giro

Os investimentos de capital somaram R\$ 68,7 milhões em 2020, *versus* R\$ 88,8 milhões em 2019. Reduzimos os investimentos de capital para preservar o caixa da Companhia, diante das incertezas relativas à pandemia do Covid-19.

Os principais investimentos realizados foram: (i) expansão e melhorias em centros de distribuição, (ii) maquinário para produtos de proteção à saúde, e (iii) tecnologia digital e industrial.

Os investimentos em centros de distribuição são necessários para estarmos preparados para atendermos volumes cada vez maiores, com prazos de entrega cada vez menores, além de reduzir o custo da operação do centro de distribuição.

Os investimentos realizados em equipamentos sofisticados nos permitirá lançar coleções cápsulas e novos produtos em uma velocidade única nas Américas, fortalecendo as nossas marcas em termos de qualidade de produto e permitindo maior flexibilidade em relação a flutuações de demanda, com menores estoques e risco de perda de venda ou *markdown*.

As necessidades de capital de giro totalizaram R\$ 718,2 milhões no final de 2020, 3,5% superior ao trimestre anterior, devido ao retorno das vendas e das unidades industriais à produção normal, porém 5,6%, ou R\$ 42,7 milhões, inferior ao registrado no final de 2019, impactada principalmente pelo aumento da conta fornecedores.

O foco de crescimento da Companhia é em áreas e categorias que demandem menos capital de trabalho 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.

Devido ao sucesso do modelo *omni-channel*, onde o *marketing* digital e as vendas *online* transferem vendas para as lojas físicas e estas contribuem para uma melhor experiência de compra para nossos consumidores, com menores custos e prazos de entrega, além da possibilidade de retirada e troca nas lojas, estamos avaliando a abertura de novas lojas físicas, a partir do ano de 2021, aproveitando a oportunidade de vacância nos principais *shopping centers* no Brasil e, até possivelmente, em lojas de rua, que voltaram a ganhar força ao longo da pandemia, e que possuem menores custos de operação.

## Dívida e indicadores de endividamento

Nossa posição de dívida líquida ajustada<sup>(9)</sup> era de R\$ 761,6 milhões, em 31 de dezembro de 2020, ante R\$ 713,7 milhões, em 30 de setembro de 2020, e R\$ 741,4 milhões, em 31 de dezembro de 2019.

O valor retido contratualmente de US\$ 6,3 milhões (“holdback”<sup>(h)</sup>) deveria ter sido pago no mês de setembro de 2020. Por não ter recebido o valor devido, a Springs Global US ingressou na justiça em novembro de 2020. Em fevereiro de 2021, um acordo foi alcançado onde a coligada efetuou o pagamento de US\$ 4,0 milhões. A diferença no valor de US\$ 2,3 milhões foi reconhecida no resultado, em operações descontinuadas, no exercício de 2020.

Além da redução do valor retido, a dívida líquida ajustada aumentou, entre trimestres, devido à ampliação de R\$ 24,5 milhões nas necessidades de capital de giro, com o retorno das vendas e das unidades industriais à produção normal.

Temos como objetivo a redução da dívida líquida, assim como o alongamento do seu prazo médio. Entretanto, no ano de 2020, o principal foco foi garantir a liquidez da empresa diante da incerteza em relação à magnitude do impacto da pandemia do Covid-19 na geração de caixa da empresa.

Deste modo, renovamos ou fizemos novas captações de R\$ 477,6 milhões e reduzimos os empréstimos em moeda estrangeira em R\$ 192,1 milhões, ou 76,3%, em relação ao final de 2019. O passivo remanescente em dólar é majoritariamente relacionado a exportações e, portanto, com *hedge* natural.

O custo médio da nossa dívida em 2020 foi igual a 9,1% por ano, *versus* 9,7% em 2019.

A Companhia teve um fluxo livre de caixa de R\$ 171,5 milhões em 2020, positivamente impactada por redução de R\$ 42,7 milhões do capital de giro e o uso de R\$ 91,7 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\$ 128,8 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.

Terminamos o ano de 2020 com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/ EBITDA ajustado, de 5,4x, ante 3,9x em 2019. Se anualizarmos o EBITDA do último trimestre, que melhor representa o resultado recorrente da Companhia, a nossa alavancagem seria 2,6x.

Durante o exercício de 2020, devido à redução da rentabilidade decorrente dos efeitos da pandemia do Covid-19, a Companhia e sua controlada Coteminas S.A. obtiveram *waiver* dos seus *covenants* financeiros, incluindo razão entre dívida líquida e EBITDA de no máximo 3,0 vezes, junto às instituições financeiras.

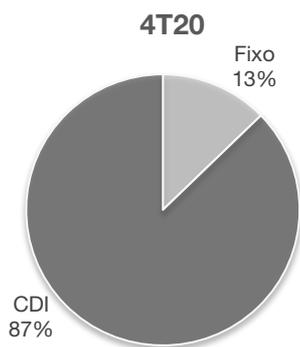


Gráfico 11 – Dívida Bruta por indexador

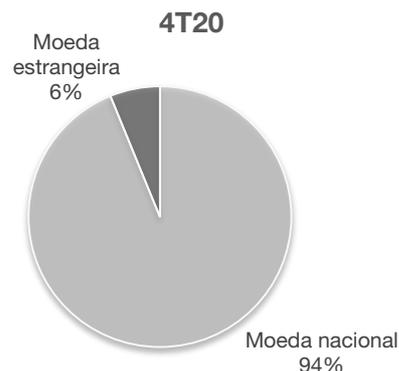


Gráfico 12 – Dívida Bruta por moeda



# 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\$ 396,1 milhões no 4T20, com aumento de 62,0% em relação à do mesmo período de 2019, positivamente impactada pela transferência de vendas do terceiro trimestre para o último trimestre, devido ao restabelecimento dos níveis de estoque e de produção.

O CPV totalizou R\$ 295,1 milhões no 4T20, com aumento de 73,3% entre anos, em função de maior volume de vendas e maiores custos de matéria-prima e insumos, devido à depreciação do real. Entre trimestres, houve uma redução de custos por tonelagem, em função do aumento do volume de produção e consequente diluição dos custos de conversão, de natureza fixa.

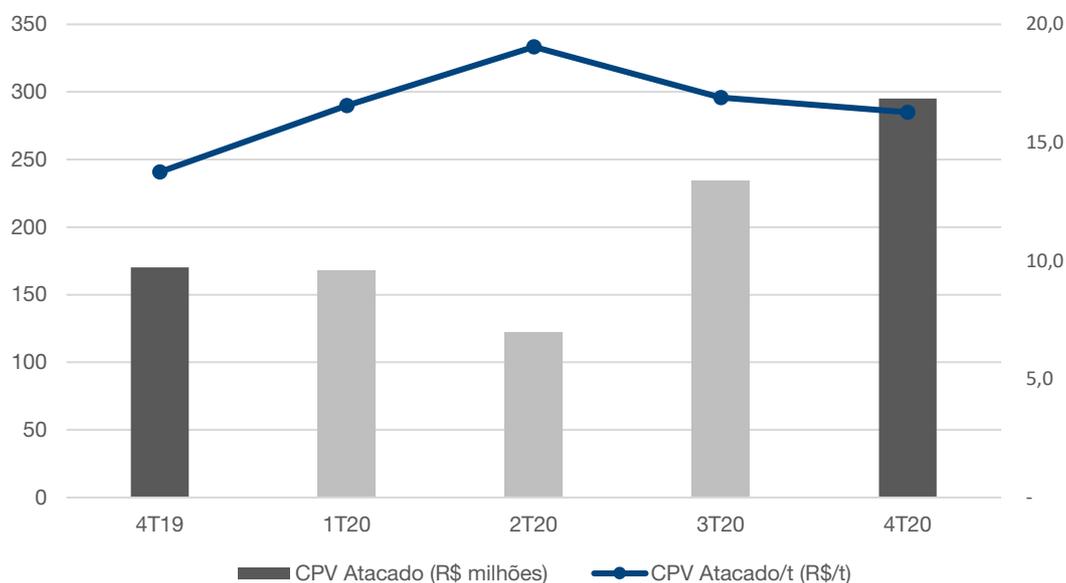


Gráfico 13 – CPV do segmento de negócio Atacado

O lucro bruto somou R\$ 101,0 milhões, 11,1% superior em relação ao valor registrado no 4T19. A margem bruta foi de 25,5% no 4T20, com redução de 11,7 p.p. em relação ao 4T19, sendo negativamente impactada pela reclassificação dos custos de ociosidade devido à pandemia do Covid-19, acumulados nos nove meses de 2020, de R\$ 25 milhões, da conta “outras, líquidas” para a conta “custo de produtos vendidos”. As despesas de SG&A somaram R\$ 73,1 milhões, sendo equivalente a 18,5% da receita.

O EBITDA foi R\$ 68,7 milhões no 4T20, com crescimento de 72,2% entre anos. Margem EBITDA foi igual a 17,3% no 4T20, *versus* 16,3% no 4T19.

No ano de 2020, a receita líquida somou R\$ 1.104,0 milhões, em linha com o valor registrado em 2019, de R\$ 1.101,6 milhões, negativamente impactada pelo fechamento ou redução do número de horas de funcionamento do comércio em parte significativa do período, devido à pandemia do Covid-19. A margem bruta foi de 25,8% e a margem EBITDA foi igual a 11,0%, ambas com redução entre anos. O EBITDA somou R\$ 121,5 milhões em 2020, *versus* R\$ 135,7 milhões em 2019.

As operações na Argentina apresentaram receita líquida de R\$ 154,9 milhões, com crescimento de 2,6% entre anos e margem bruta de 33,0%. O EBITDA somou R\$ 31,0 milhões, com margem EBITDA de 20,0%.

## Varejo

A receita *sell-out* do segmento de negócio Varejo totalizou R\$ 238,3 milhões no 4T20, com crescimento de 46,8% em relação ao mesmo período de 2019. A receita do *e-commerce* no 4T20 foi 2,3 vezes acima do 4T19, representando 27,4% da receita *sell-out* do Varejo.

A receita líquida atingiu R\$ 133,5 milhões no 4T20, com aumento de 3,7% entre anos, positivamente impactada pelo aumento de vendas nas lojas *online*. No final de 2020, tínhamos 233 lojas, das quais 64 próprias e 169 franquias, ante 238 no final de 2019. Houve abertura de quatro lojas MMartan e a aquisição de uma loja Artex franqueada, que tornou-se própria, no 4T20.

O CPV totalizou R\$ 63,5 milhões no 4T20, com redução de 10,8% entre anos, possibilitando a expansão da margem bruta, de 44,7% no 4T19, para 52,4% no 4T20. O lucro bruto somou R\$ 70,0 milhões, sendo 21,7% acima do 4T19.

As despesas de SG&A somaram R\$ 58,4 milhões, com aumento de 21,4% 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 despesas somaram R\$ 0,9 milhão no 4T20, *versus* outras receitas de R\$ 6,8 milhões no 4T19, com variação negativa de R\$ 7,7 milhões entre anos.

O EBITDA foi R\$ 17,2 milhões no 4T20, contra R\$ 20,6 milhões no 4T19.

No ano de 2020, a receita líquida somou R\$ 431,1 milhões, com ampliação de 34,3% em relação ao ano anterior, com margem bruta de 51,5% e margem EBITDA de 8,7%. A receita *sell-out* atingiu R\$ 735,7 milhões em 2020, com crescimento de 30,1% entre anos. O SG&A somou R\$ 208,4 milhões, com crescimento de 37,4% em relação ao ano anterior, devido ao investimento em marketing digital para a migração de vendas para as lojas *online*, quando o comércio físico estava fechado, e para a ampliação da nossa base de cliente.

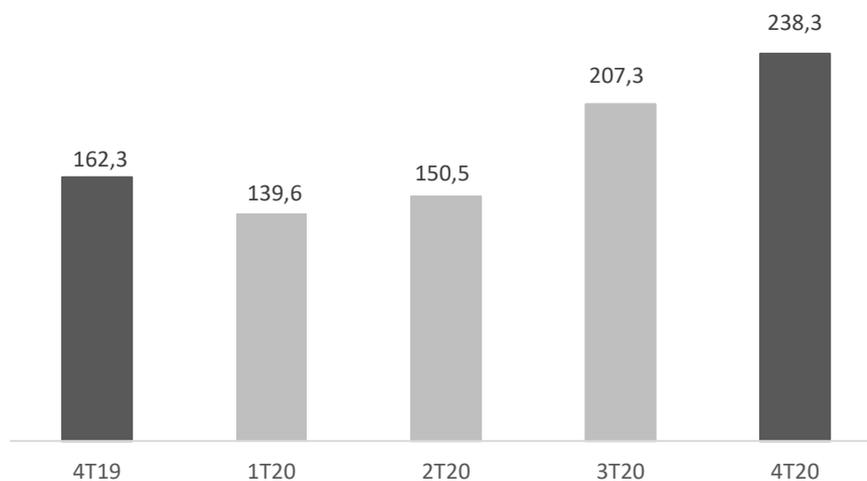


Gráfico 14 – Evolução da receita *sell-out* do varejo

## Desempenho da ação

As ações da Springs Global, negociadas na B3 sob o código SGPS3, apresentaram valorização de 18,9% no 4T20, com desempenho inferior ao do Ibovespa e ao do Índice Small Cap no mesmo período. Nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 1,1 milhão no 4T20, *versus* R\$ 1,1 milhão no 4T19. A Springs Global tinha valor de mercado (*market cap*) de R\$ 389,5 milhões, com preço da ação igual a R\$ 7,79, em 31 de dezembro de 2020.

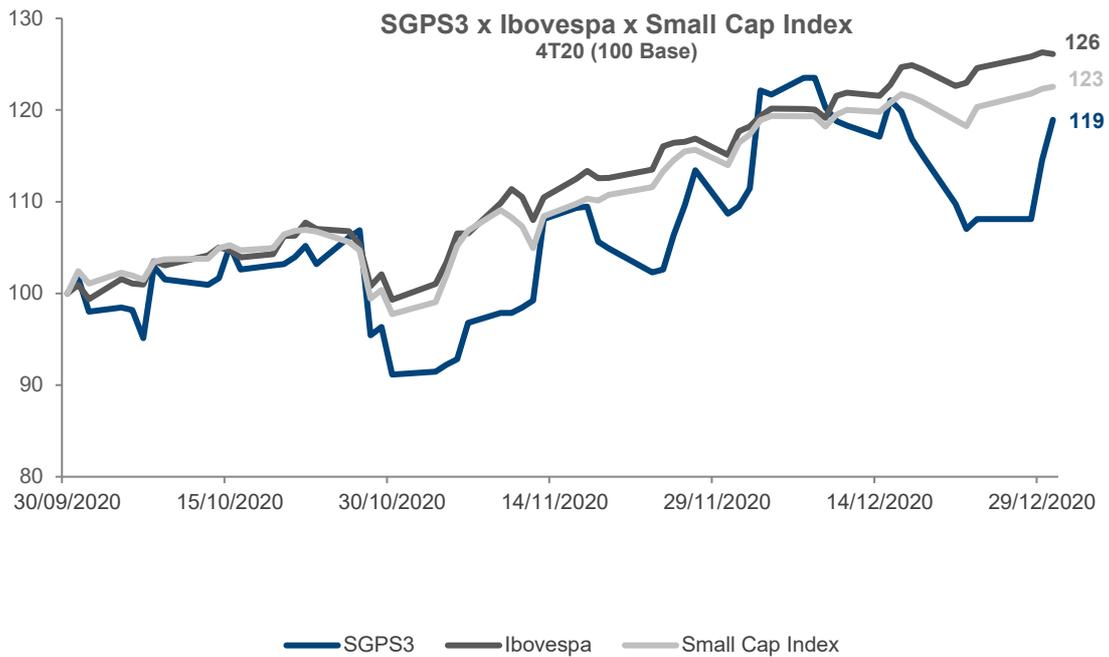


Gráfico 15– Desempenho da ação SGPS3



## Tabelas

Tabela 3 – Receita líquida por unidade de negócio

| Em R\$ milhões               | 4T20         | %           | 4T19         | %           | (A)/(B)      | 2020           | %           | 2019           | %           | (C)/(D)     |
|------------------------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|----------------|-------------|----------------|-------------|-------------|
|                              | (A)          |             | (B)          |             | %            | (C)            |             | (D)            |             | %           |
| Atacado                      | 396,1        | 75%         | 244,5        | 66%         | 62,0%        | 1.104,0        | 72%         | 1.101,6        | 77%         | 0,2%        |
| Varejo                       | 133,5        | 25%         | 128,7        | 34%         | 3,7%         | 431,1          | 28%         | 320,9          | 23%         | 34,3%       |
| <b>Receita líquida total</b> | <b>529,6</b> | <b>100%</b> | <b>373,2</b> | <b>100%</b> | <b>41,9%</b> | <b>1.535,1</b> | <b>100%</b> | <b>1.422,5</b> | <b>100%</b> | <b>7,9%</b> |

Tabela 4 – Receita líquida por linha de produto

| Linha de Produtos       | Receita líquida (R\$ milhões) |              |              | Volume (ton)  |               |              | Preço médio (R\$/Kg) |             |              |
|-------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|----------------------|-------------|--------------|
|                         | 4T20                          | 4T19         | (A)/(B)      | 4T20          | 4T19          | (C)/(D)      | 4T20                 | 4T19        | (E)/(F)      |
|                         | (A)                           | (B)          | %            | (C)           | (D)           | %            | (E)                  | (F)         | %            |
| Cama, mesa e banho      | 292,9                         | 189,8        | 54,3%        | 7.663         | 7.291         | 5,1%         | 38,2                 | 26,0        | 46,8%        |
| Produtos intermediários | 103,2                         | 54,7         | 88,7%        | 7.818         | 5.085         | 53,7%        | 13,2                 | 10,8        | 22,7%        |
| Varejo                  | 133,5                         | 128,7        | 3,7%         |               |               |              |                      |             |              |
| <b>Total</b>            | <b>529,6</b>                  | <b>373,2</b> | <b>41,9%</b> | <b>15.481</b> | <b>12.376</b> | <b>25,1%</b> | <b>34,2</b>          | <b>30,2</b> | <b>13,4%</b> |

| Linha de Produtos       | Receita líquida (R\$ milhões) |                |             | Volume (ton)  |               |               | Preço médio (R\$/Kg) |             |              |
|-------------------------|-------------------------------|----------------|-------------|---------------|---------------|---------------|----------------------|-------------|--------------|
|                         | 2020                          | 2019           | (A)/(B)     | 2020          | 2019          | (C)/(D)       | 2020                 | 2019        | (E)/(F)      |
|                         | (A)                           | (B)            | %           | (C)           | (D)           | %             | (E)                  | (F)         | %            |
| Cama, mesa e banho      | 827,4                         | 861,4          | (3,9%)      | 21.367        | 26.807        | (20,3%)       | 38,7                 | 32,1        | 20,5%        |
| Produtos intermediários | 276,6                         | 240,2          | 15,2%       | 24.531        | 22.674        | 8,2%          | 11,3                 | 10,6        | 6,4%         |
| Varejo                  | 431,1                         | 320,9          | 34,3%       |               |               |               |                      |             |              |
| <b>Total</b>            | <b>1.535,1</b>                | <b>1.422,5</b> | <b>7,9%</b> | <b>45.898</b> | <b>49.481</b> | <b>(7,2%)</b> | <b>33,4</b>          | <b>28,7</b> | <b>16,3%</b> |

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

| Em R\$ milhões                    | 4T20         | %             | 4T19         | %             | (A)/(B)         | 2020           | %             | 2019         | %             | (C)/(D)           |
|-----------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-----------------|----------------|---------------|--------------|---------------|-------------------|
|                                   | (A)          |               | (B)          |               | %               | (C)            |               | (D)          |               | %                 |
| Materiais                         | 194,7        | 54,3%         | 123,8        | 51,3%         | 57,3%           | 531,0          | 51,6%         | 494,5        | 50,8%         | 7,4%              |
| Custo de conversão e Outros       | 147,3        | 41,1%         | 103,0        | 42,7%         | 43,0%           | 433,7          | 42,2%         | 418,1        | 43,0%         | 3,7%              |
| Depreciação                       | 16,4         | 4,6%          | 14,7         | 6,1%          | 11,6%           | 64,0           | 6,2%          | 60,0         | 6,2%          | 6,7%              |
| <b>CPV</b>                        | <b>358,7</b> | <b>100,0%</b> | <b>241,5</b> | <b>100,0%</b> | <b>48,5%</b>    | <b>1.028,8</b> | <b>100,0%</b> | <b>972,6</b> | <b>100,0%</b> | <b>5,8%</b>       |
| <b>CPV, % Receita</b>             | <b>67,7%</b> |               | <b>64,7%</b> |               | <b>3,0 p.p.</b> | <b>67,0%</b>   |               | <b>68,4%</b> |               | <b>(1,3 p.p.)</b> |
| Despesas de vendas                | 100,0        | 73,0%         | 63,1         | 70,5%         | 58,5%           | 335,4          | 72,6%         | 267,3        | 69,8%         | 25,5%             |
| Despesas gerais e administrativas | 36,9         | 27,0%         | 26,4         | 29,5%         | 39,6%           | 126,5          | 27,4%         | 115,7        | 30,2%         | 9,4%              |
| <b>SG&amp;A</b>                   | <b>136,9</b> | <b>100,0%</b> | <b>89,5</b>  | <b>100,0%</b> | <b>52,9%</b>    | <b>461,9</b>   | <b>100,0%</b> | <b>383,0</b> | <b>100,0%</b> | <b>20,6%</b>      |
| <b>SG&amp;A, % Receita</b>        | <b>25,9%</b> |               | <b>24,0%</b> |               | <b>1,9 p.p.</b> | <b>30,1%</b>   |               | <b>26,9%</b> |               | <b>3,2 p.p.</b>   |

Tabela 6 – Reconciliação EBITDA e EBITDA ajustado

| Em R\$ milhões  | 4T20          | 4T19 <sup>1</sup> | (A)/(B)       | 2020          | 2019 <sup>1</sup> | (C)/(D)         |
|---|---------------|-------------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------|
|   | (A)           | (B)               | %             | (C)           | (D)               | %               |
| Lucro (prejuízo) líquido  | (18,3)        | (23,7)            | (22,6%)       | (320,9)       | 45,7              | (801,9%)        |
| (+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada    | 0,8           | (3,9)             | n.a.          | 72,3          | (0,6)             | n.a.            |
| (+) Imposto de renda e contribuição social operação descontinuada | -             | -                 | n.a.          | -             | 82,7              | (100,0%)        |
| (+) Resultado financeiro operação continuada                      | 53,4          | 54,5              | (2,1%)        | 230,8         | 225,0             | 2,6%            |
| (+) Resultado financeiro operação descontinuada                   | -             | -                 | n.a.          | -             | 3,8               | (100,0%)        |
| (+) Depreciação e amortização operação continuada                 | 24,1          | 11,0              | 118,7%        | 94,1          | 92,7              | 1,5%            |
| (+) Depreciação e amortização operação descontinuada              | -             | -                 | n.a.          | -             | 1,8               | (100,0%)        |
| (-) Equivalência patrimonial operação descontinuada               | -             | 7,2               | (100,0%)      | 11,3          | 7,2               | 57,8%           |
| (-) Provisão para perdas operação descontinuada                   | -             | -                 | n.a.          | 42,9          | -                 | n.a.            |
| <b>EBITDA</b>   | <b>59,9</b>   | <b>45,1</b>       | <b>32,9%</b>  | <b>130,4</b>  | <b>458,3</b>      | <b>(71,5%)</b>  |
| <b>Operações continuadas</b>                                      |               |                   |               |               |                   |                 |
| Lucro (prejuízo) líquido  | (18,3)        | (23,7)            | (22,6%)       | (320,9)       | 45,7              | (801,9%)        |
| (-) Resultado operações descontinuadas                            | 12,8          | 9,3               | 37,4%         | 67,0          | (185,1)           | n.a.            |
| (+) Imposto de renda e contribuição social operação continuada    | 0,8           | (3,9)             | n.a.          | 72,3          | (0,6)             | n.a.            |
| (+) Resultado financeiro operação continuada                      | 53,4          | 54,5              | (2,1%)        | 230,8         | 225,0             | 2,6%            |
| (+) Depreciação e amortização operação continuada                 | 24,1          | 11,0              | 118,7%        | 94,1          | 92,7              | 1,5%            |
| <b>EBITDA operações continuadas</b>                               | <b>72,7</b>   | <b>47,2</b>       | <b>53,9%</b>  | <b>143,2</b>  | <b>177,7</b>      | <b>(19,4%)</b>  |
| (-) Resultado de venda de ativo                                   | 0,1           | 14,1              | n.a.          | (1,6)         | 14,1              | n.a.            |
| <b>EBITDA ajustado operações continuadas</b>                      | <b>72,8</b>   | <b>61,3</b>       | <b>18,7%</b>  | <b>141,6</b>  | <b>191,8</b>      | <b>(26,2%)</b>  |
| <b>Operações descontinuadas</b>                                   |               |                   |               |               |                   |                 |
| Resultado operações descontinuadas                                | (12,8)        | (9,3)             | 37,4%         | (67,0)        | 185,1             | (136,2%)        |
| (+) 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              | -             | -                 | n.a.          | -             | 1,8               | (100,0%)        |
| (-) Equivalência patrimonial operação descontinuada               | -             | 7,2               | (100,0%)      | 11,3          | 7,2               | 57,8%           |
| (-) Provisão para perdas operação descontinuada                   | -             | -                 | n.a.          | 42,9          | -                 | n.a.            |
| <b>EBITDA operações descontinuadas</b>                            | <b>(12,8)</b> | <b>(2,1)</b>      | <b>501,3%</b> | <b>(12,8)</b> | <b>280,6</b>      | <b>(104,5%)</b> |
| <b>EBITDA</b>   | <b>59,9</b>   | <b>45,1</b>       | <b>32,9%</b>  | <b>130,4</b>  | <b>458,3</b>      | <b>(71,5%)</b>  |
| <b>EBITDA ajustado<sup>2</sup></b>                                | <b>72,8</b>   | <b>61,3</b>       | <b>18,7%</b>  | <b>141,6</b>  | <b>191,8</b>      | <b>(26,2%)</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                                    | 4T20          | 4T19 <sup>1</sup> | (A)/(B)           | 2020          | 2019 <sup>1</sup> | (C)/(D)            |
|---|---------------|-------------------|-------------------|---------------|-------------------|--------------------|
|   | (A)           | (B)               | %                 | (C)           | (D)               | %                  |
| Atacado   | 68,7          | 39,9              | 72,2%             | 121,5         | 135,7             | (10,5%)            |
| Varejo  | 17,2          | 20,6              | (16,5%)           | 37,4          | 40,8              | (8,3%)             |
| Despesas não alocáveis                            | (13,2)        | (13,3)            | (0,8%)            | (15,7)        | 1,2               | (1408,3%)          |
| <b>EBITDA operações continuadas (i)</b>           | <b>72,7</b>   | <b>47,2</b>       | <b>53,9%</b>      | <b>143,2</b>  | <b>177,7</b>      | <b>(19,4%)</b>     |
| (-) Resultado de venda de ativo                   | 0,1           | 14,1              | n.a.              | (1,6)         | 14,1              | n.a.               |
| <b>EBITDA ajustado operações continuadas (ii)</b> | <b>72,8</b>   | <b>61,3</b>       | <b>18,7%</b>      | <b>141,6</b>  | <b>191,8</b>      | <b>(26,2%)</b>     |
| <b>EBITDA operações descontinuadas (ii)</b>       | <b>(12,8)</b> | <b>(2,1)</b>      | <b>n.a.</b>       | <b>(12,8)</b> | <b>280,6</b>      | <b>(104,5%)</b>    |
| <b>EBITDA (i) + (ii)</b>                          | <b>59,9</b>   | <b>45,1</b>       | <b>32,9%</b>      | <b>130,4</b>  | <b>458,3</b>      | <b>(71,5%)</b>     |
| <b>EBITDA ajustado<sup>2</sup> (ii)</b>           | <b>72,8</b>   | <b>61,3</b>       | <b>18,7%</b>      | <b>141,6</b>  | <b>191,8</b>      | <b>(26,2%)</b>     |
| <i>Margem EBITDA %</i>                            | <i>11,3%</i>  | <i>12,1%</i>      | <i>(0,8 p.p.)</i> | <i>8,5%</i>   | <i>32,2%</i>      | <i>(23,7 p.p.)</i> |
| <i>Margem EBITDA ajustado<sup>2</sup> %</i>       | <i>13,7%</i>  | <i>16,4%</i>      | <i>(2,7 p.p.)</i> | <i>9,2%</i>   | <i>13,5%</i>      | <i>(4,3 p.p.)</i>  |

<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                                   | 4T20          | 4T19          | (A)/(B)        | 2020           | 2019           | (C)/(D)     |
|--|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|-------------|
|  | (A)           | (B)           | %              | (C)            | (D)            | %           |
| Receitas financeiras                             | 3,8           | 6,8           | (43,9%)        | 24,9           | 35,1           | (29,1%)     |
| Despesas financeiras - juros e encargos          | (33,4)        | (39,2)        | (14,9%)        | (124,0)        | (137,5)        | (9,8%)      |
| Despesas bancárias, impostos, descontos e outros | (21,3)        | (23,2)        | (8,1%)         | (88,2)         | (64,2)         | 37,4%       |
| Juros sobre arrendamentos                        | (3,1)         | (6,9)         | (55,5%)        | (13,9)         | (27,7)         | (49,8%)     |
| <b>Resultado financeiro, ex-variação cambial</b> | <b>(53,9)</b> | <b>(62,5)</b> | <b>(13,7%)</b> | <b>(201,2)</b> | <b>(194,3)</b> | <b>3,6%</b> |
| Variações cambiais líquidas                      | 0,5           | 8,0           | (93,5%)        | (29,6)         | (30,7)         | (3,6%)      |
| <b>Resultado financeiro</b>                      | <b>(53,4)</b> | <b>(54,5)</b> | <b>(2,1%)</b>  | <b>(230,8)</b> | <b>(225,0)</b> | <b>2,6%</b> |

Tabela 9 – Capital de Giro

| Em R\$ milhões              | 4T20         | 3T20         | 4T19         | (A)/(B)     | (A)/(C)       |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|---------------|
|                             | (A)          | (B)          | (C)          | %           | %             |
| Duplicatas a receber        | 509,1        | 418,6        | 487,8        | 21,6%       | 4,4%          |
| Estoques                    | 403,7        | 405,9        | 385,4        | (0,6%)      | 4,7%          |
| Adiantamento a fornecedores | 11,6         | 27,4         | 43,0         | (57,7%)     | (73,1%)       |
| Fornecedores                | (206,1)      | (158,2)      | (155,4)      | 30,3%       | 32,6%         |
| <b>Capital de giro</b>      | <b>718,2</b> | <b>693,8</b> | <b>760,9</b> | <b>3,5%</b> | <b>(5,6%)</b> |

Tabela 10 – Endividamento

|  | (A)          | (B)          | (C)            | %           | %             |
|--|--------------|--------------|----------------|-------------|---------------|
| Empréstimos e financiamentos               | 878,1        | 852,5        | 942,6          | 3,0%        | (6,8%)        |
| - Moeda nacional                           | 818,6        | 779,6        | 691,0          | 5,0%        | 18,5%         |
| - Moeda estrangeira                        | 59,5         | 72,9         | 251,6          | (18,3%)     | (76,3%)       |
| Debêntures                                 | 91,1         | 89,4         | 99,4           | 1,9%        | (8,4%)        |
| <b>Dívida bruta</b>                        | <b>969,2</b> | <b>941,9</b> | <b>1.042,0</b> | <b>2,9%</b> | <b>(7,0%)</b> |
| Caixa e títulos e valores mobiliários      | (186,8)      | (192,7)      | (275,3)        | (3,1%)      | (32,2%)       |
| <b>Dívida líquida</b>                      | <b>782,4</b> | <b>749,2</b> | <b>766,7</b>   | <b>4,4%</b> | <b>2,0%</b>   |
| Valores retidos - <i>holdback</i>          | (20,8)       | (35,5)       | (25,4)         | n.a.        | n.a.          |
| <b>Dívida líquida após valores retidos</b> | <b>761,6</b> | <b>713,7</b> | <b>741,4</b>   | <b>6,7%</b> | <b>2,7%</b>   |

Tabela 11 – Principais indicadores da unidade de negócio Atacado

| Em R\$ milhões                  | 4T20         | 3T20         | 4T19         | (A)/(B)           | (A)/(C)            |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|--------------------|
|                                 | (A)          | (B)          | (C)          | %                 | %                  |
| Receita líquida                 | 396,1        | 316,0        | 244,5        | 25,3%             | 62,0%              |
| (-) Custo dos produtos vendidos | (295,1)      | (234,4)      | (170,3)      | 25,9%             | 73,3%              |
| Lucro bruto                     | 101,0        | 81,6         | 90,9         | 23,8%             | 11,1%              |
| <b>Margem Bruta %</b>           | <b>25,5%</b> | <b>25,8%</b> | <b>37,2%</b> | <b>(0,3 p.p.)</b> | <b>(11,7 p.p.)</b> |
| (-) Despesas de SG&A            | (73,1)       | (63,4)       | (38,3)       | 15,3%             | 90,9%              |
| (+/-) Outros                    | 24,4         | (6,8)        | (11,9)       | n.a.              | n.a.               |
| Resultado Operacional           | 52,3         | 11,4         | 24,0         | 358,8%            | 117,9%             |
| (+) Depreciação e Amortização   | 16,4         | 16,2         | 15,9         | 1,4%              | 3,1%               |
| EBITDA                          | 68,7         | 27,6         | 39,9         | 149,1%            | 72,2%              |
| <b>Margem EBITDA %</b>          | <b>17,3%</b> | <b>8,7%</b>  | <b>16,3%</b> | <b>8,6 p.p.</b>   | <b>1,0 p.p.</b>    |

| Em R\$ milhões                  | 2020         | 2019         | (A)/(B)           |
|---------------------------------|--------------|--------------|-------------------|
|                                 | (A)          | (B)          | %                 |
| Receita líquida                 | 1.104,0      | 1.101,6      | 0,2%              |
| (-) Custo dos produtos vendidos | (819,7)      | (808,4)      | 1,4%              |
| Lucro bruto                     | 284,3        | 293,2        | (3,0%)            |
| <b>Margem Bruta %</b>           | <b>25,8%</b> | <b>26,6%</b> | <b>(0,9 p.p.)</b> |
| (-) Despesas de SG&A            | (235,2)      | (216,9)      | 8,4%              |
| (+/-) Outros                    | 8,7          | (5,5)        | n.a.              |
| Resultado Operacional           | 57,8         | 70,8         | (18,4%)           |
| (+) Depreciação e Amortização   | 63,7         | 64,9         | (1,8%)            |
| EBITDA                          | 121,5        | 135,7        | (10,5%)           |
| <b>Margem EBITDA %</b>          | <b>11,0%</b> | <b>12,3%</b> | <b>(1,3 p.p.)</b> |

Tabela 12 – Principais indicadores da unidade de negócio Varejo

| Em R\$ milhões                  | 4T20         | 3T20         | 4T19         | (A)/(B)         | (A)/(C)           |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|-------------------|
|                                 | (A)          | (B)          | (C)          | %               | %                 |
| Receita líquida                 | 133,5        | 123,8        | 128,7        | 7,8%            | 3,7%              |
| (-) Custo dos produtos vendidos | (63,5)       | (61,4)       | (71,2)       | 3,5%            | (10,8%)           |
| Lucro bruto                     | 70,0         | 62,4         | 57,5         | 12,1%           | 21,7%             |
| <b>Margem Bruta %</b>           | <b>52,4%</b> | <b>50,4%</b> | <b>44,7%</b> | <b>2,0 p.p.</b> | <b>7,8 p.p.</b>   |
| (-) Despesas de SG&A            | (58,4)       | (55,0)       | (48,1)       | 6,2%            | 21,4%             |
| (+/-) Outros                    | (0,9)        | (0,0)        | 6,8          | n.a.            | n.a.              |
| Resultado Operacional           | 10,7         | 7,4          | 16,2         | 44,6%           | (34,0%)           |
| (+) Depreciação e Amortização   | 6,5          | 7,0          | 4,4          | (6,6%)          | 47,7%             |
| EBITDA                          | 17,2         | 14,4         | 20,6         | 19,8%           | (16,5%)           |
| <b>Margem EBITDA%</b>           | <b>12,9%</b> | <b>11,6%</b> | <b>16,0%</b> | <b>1,3 p.p.</b> | <b>(3,1 p.p.)</b> |
| Número de lojas                 | 233          | 229          | 238          | 1,7%            | (2,1%)            |
| Própria MMartan                 | 30           | 28           | 32           | 7,1%            | (6,3%)            |
| Franquia MMartan                | 120          | 118          | 121          | 1,7%            | (0,8%)            |
| Própria Artex                   | 34           | 33           | 35           | 3,0%            | (2,9%)            |
| Franquia Artex                  | 49           | 50           | 50           | (2,0%)          | (2,0%)            |
| Receita bruta <i>sell out</i>   | 238,3        | 207,3        | 162,3        | 15,0%           | 46,8%             |
| <i>Omni-channel</i>             | 173,0        | 128,1        | 134,5        | 35,1%           | 28,6%             |
| <i>E-commerce</i>               | 65,3         | 79,2         | 27,8         | (17,5%)         | 134,7%            |
| Participação e-commerce (%)     | 27,4%        | 38,2%        | 17,1%        | (10,8 p.p.)     | 10,3 p.p.         |

| Em R\$ milhões                  | 2020         | 2019         | (A)/(B)           |
|---------------------------------|--------------|--------------|-------------------|
|                                 | (A)          | (B)          | %                 |
| Receita líquida                 | 431,1        | 320,9        | 34,3%             |
| (-) Custo dos produtos vendidos | (209,1)      | (164,2)      | 27,3%             |
| Lucro bruto                     | 222,0        | 156,7        | 41,7%             |
| <b>Margem Bruta %</b>           | <b>51,5%</b> | <b>48,8%</b> | <b>2,7 p.p.</b>   |
| (-) Despesas de SG&A            | (208,4)      | (151,7)      | 37,4%             |
| (+/-) Outros                    | (1,9)        | 12,5         | n.a.              |
| Resultado Operacional           | 11,7         | 17,5         | (33,1%)           |
| (+) Depreciação e Amortização   | 25,7         | 23,3         | 10,3%             |
| EBITDA                          | 37,4         | 40,8         | (8,3%)            |
| <b>Margem EBITDA%</b>           | <b>8,7%</b>  | <b>12,7%</b> | <b>(4,0 p.p.)</b> |
| Número de lojas                 | 233          | 238          | (2,1%)            |
| Própria MMartan                 | 30           | 32           | (6,3%)            |
| Franquia MMartan                | 120          | 121          | (0,8%)            |
| Própria Artex                   | 34           | 35           | (2,9%)            |
| Franquia Artex                  | 49           | 50           | (2,0%)            |
| Receita bruta <i>sell out</i>   | 735,7        | 565,3        | 30,1%             |
| <i>Omni-channel</i>             | 458,6        | 490,0        | (6,4%)            |
| <i>E-commerce</i>               | 277,0        | 75,3         | 268,1%            |
| Participação e-commerce (%)     | 37,7%        | 13,3%        | 24,3 p.p.         |

## Glossário

- (a) EBITDA – O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com nossas demonstrações financeiras observando as disposições do Ofício Circular CVM no 01/2007, quando aplicável. Calculamos nosso EBITDA como nosso lucro operacional antes do resultado financeiro, dos efeitos da depreciação de instalações, equipamentos e demais ativos imobilizados e da amortização do intangível. O EBITDA não é medida reconhecida pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, IFRS ou US GAAP, não possui um significado padrão e pode não ser comparável a medidas com títulos semelhantes fornecidos por outras companhias. Divulgamos o EBITDA porque o utilizamos para medir nosso desempenho. O EBITDA não deve ser considerado isoladamente ou como substituto do lucro líquido ou do lucro operacional, como indicadores de desempenho operacional ou fluxo de caixa ou para medir a liquidez ou a capacidade de pagamento da dívida.
- (b) Receita *sell-out* – Receita do canal de vendas para o consumidor final.
- (c) 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>(9)</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                      | 4T20           | 3T20           | 4T19           |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Ativo</b>                        |                |                |                |
| <b>Ativo circulante</b>             | <b>1.364,2</b> | <b>1.196,4</b> | <b>1.278,8</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa       | 168,8          | 169,0          | 151,9          |
| Títulos e valores mobiliários       | 16,3           | 22,0           | 52,3           |
| Duplicatas a receber                | 509,1          | 418,6          | 487,8          |
| Arrendamentos financeiros a receber | 16,2           | 17,6           | 6,6            |
| Estoques                            | 403,7          | 405,9          | 385,4          |
| Adiantamento a fornecedores         | 11,6           | 27,4           | 43,0           |
| Impostos a recuperar                | 65,0           | 68,2           | 80,9           |
| Valores retidos                     | 20,8           | 35,5           | 25,4           |
| Imobilizado disponível para venda   | -              | -              | 12,3           |
| Outros créditos a receber           | 29,0           | 32,2           | 33,0           |
| Ativos mantidos para venda          | 123,7          | -              | -              |
| <b>Ativo não circulante</b>         | <b>1.800,6</b> | <b>1.942,5</b> | <b>2.016,1</b> |
| <b>Realizável a longo prazo</b>     | <b>458,4</b>   | <b>474,0</b>   | <b>601,9</b>   |
| Títulos e valores mobiliários       | 1,7            | 1,7            | 71,0           |
| Valores a receber - Clientes        | 25,2           | 26,6           | 24,0           |
| Partes relacionadas                 | 70,3           | 61,8           | 42,9           |
| Adiantamento a fornecedores         | 42,1           | 54,1           | 66,2           |
| Arrendamentos financeiros a receber | 96,7           | 106,5          | 85,1           |
| Impostos a recuperar                | 101,9          | 121,0          | 163,4          |
| Impostos diferidos                  | 18,8           | 19,9           | 69,3           |
| Imobilizado disponível para venda   | 16,7           | 16,8           | 12,1           |
| Depósitos judiciais                 | 10,7           | 10,5           | 13,4           |
| Outros                              | 74,3           | 55,2           | 54,6           |
| <b>Permanente</b>                   | <b>1.342,2</b> | <b>1.468,5</b> | <b>1.414,1</b> |
| Investimentos em coligadas          | -              | 38,2           | 137,9          |
| Propriedades para investimento      | 405,0          | 399,5          | 406,8          |
| Imobilizado                         | 635,4          | 639,4          | 618,5          |
| Direitos de uso                     | 204,6          | 202,8          | 158,3          |
| Intangível                          | 97,1           | 188,6          | 92,7           |
| <b>Total dos ativos</b>             | <b>3.164,8</b> | <b>3.138,9</b> | <b>3.294,9</b> |

## Balanço Patrimonial (continuação)

| Em R\$ milhões                                    | 4T20           | 3T20           | 4T19           |
|---|----------------|----------------|----------------|
| <b>Passivo</b>                                    |                |                |                |
| <b>Passivo circulante</b>                         | <b>1.084,3</b> | <b>977,1</b>   | <b>964,9</b>   |
| Empréstimos e financiamentos                      | 511,7          | 453,9          | 511,1          |
| Debêntures  | 91,1           | 89,4           | 87,0           |
| Fornecedores                                      | 206,1          | 158,2          | 155,4          |
| Impostos e taxas                                  | 38,1           | 28,6           | 15,3           |
| Obrigações sociais e trabalhistas                 | 94,5           | 100,0          | 68,4           |
| Concessões governamentais                         | 27,7           | 24,2           | 22,2           |
| Arrendamentos a pagar                             | 64,4           | 66,4           | 53,0           |
| Outras contas a pagar                             | 50,6           | 56,5           | 52,4           |
| <b>Passivo não circulante</b>                     | <b>974,8</b>   | <b>1.023,8</b> | <b>943,3</b>   |
| Empréstimos e financiamentos                      | 366,4          | 398,7          | 431,5          |
| Debêntures  | -              | -              | 12,4           |
| Arrendamentos a pagar                             | 281,3          | 292,3          | 221,2          |
| Partes relacionadas                               | -              | 0,0            | -              |
| Concessões governamentais                         | 53,2           | 48,7           | 43,8           |
| Planos de aposentadoria e benefícios              | 131,7          | 142,4          | 106,2          |
| Provisões diversas                                | 13,4           | 11,6           | 12,9           |
| Impostos diferidos                                | 85,0           | 85,6           | 83,6           |
| Outras obrigações                                 | 43,7           | 44,5           | 31,8           |
| <b>Patrimônio líquido</b>                         | <b>1.105,7</b> | <b>1.138,0</b> | <b>1.386,6</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          | 117,9          | 117,8          |
| Ajuste acumulado de conversão                     | (185,7)        | (175,8)        | (229,7)        |
| Prejuízo acumulado                                | (762,0)        | (743,7)        | (441,1)        |
| <b>Total dos passivos e do patrimônio líquido</b> | <b>3.164,8</b> | <b>3.138,9</b> | <b>3.294,9</b> |

## Demonstrativo de Resultados

| Em R\$ milhões  | 4T20<br>(A)    | 3T20<br>(B)    | 4T19 <sup>1</sup><br>(C) | (A)/(B)<br>%      | (A)/(C)<br>%      |
|---|----------------|----------------|--------------------------|-------------------|-------------------|
| Receita operacional bruta   | 680,1          | 565,6          | 506,7                    | 20,3%             | 34,2%             |
| <b>Receita operacional líquida</b>                                | <b>529,6</b>   | <b>439,8</b>   | <b>373,2</b>             | <b>20,4%</b>      | <b>41,9%</b>      |
| <b>Custo dos produtos vendidos</b>                                | <b>(358,7)</b> | <b>(295,8)</b> | <b>(241,5)</b>           | <b>21,3%</b>      | <b>48,5%</b>      |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>67,7%</i>   | <i>67,3%</i>   | <i>64,7%</i>             | <i>0,5 p.p.</i>   | <i>3,0 p.p.</i>   |
| Materiais   | (194,7)        | (154,6)        | (123,8)                  | 26,0%             | 57,3%             |
| Custos de conversão e outros                                      | (147,3)        | (125,0)        | (103,0)                  | 17,8%             | 43,0%             |
| Depreciação   | (16,4)         | (16,3)         | (14,7)                   | 0,6%              | 11,6%             |
| <b>Lucro bruto</b>  | <b>170,9</b>   | <b>144,0</b>   | <b>131,7</b>             | <b>18,7%</b>      | <b>29,8%</b>      |
| <i>Margem Bruta, %</i>  | <i>32,3%</i>   | <i>32,7%</i>   | <i>35,3%</i>             | <i>(0,5 p.p.)</i> | <i>(3,0 p.p.)</i> |
| <b>Despesas com vendas, gerais e administrativas</b>              | <b>(136,9)</b> | <b>(123,6)</b> | <b>(89,5)</b>            | <b>10,8%</b>      | <b>52,9%</b>      |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>25,9%</i>   | <i>28,1%</i>   | <i>24,0%</i>             | <i>(2,2 p.p.)</i> | <i>1,9 p.p.</i>   |
| Despesas com vendas   | (100,0)        | (92,9)         | (63,1)                   | 7,7%              | 58,5%             |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>18,9%</i>   | <i>21,1%</i>   | <i>16,9%</i>             | <i>(2,2 p.p.)</i> | <i>2,0 p.p.</i>   |
| Despesas gerais e administrativas                                 | (36,9)         | (30,7)         | (26,4)                   | 20,1%             | 39,6%             |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>7,0%</i>    | <i>7,0%</i>    | <i>7,1%</i>              | <i>(0,0 p.p.)</i> | <i>(0,1 p.p.)</i> |
| <b>Outras, líquidas</b>   | <b>14,7</b>    | <b>(3,2)</b>   | <b>(5,9)</b>             | <b>n.a.</b>       | <b>n.a.</b>       |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>2,8%</i>    | <i>(0,7%)</i>  | <i>(1,6%)</i>            | <i>3,5 p.p.</i>   | <i>4,4 p.p.</i>   |
| <b>Equivalência patrimonial</b>                                   | <b>-</b>       | <b>2,8</b>     | <b>-</b>                 | <b>n.a.</b>       | <b>n.a.</b>       |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>0,0%</i>    | <i>-0,6%</i>   | <i>0,0%</i>              | <i>0,6 p.p.</i>   | <i>0,0 p.p.</i>   |
| <b>Resultado operacional</b>                                      | <b>48,6</b>    | <b>20,0</b>    | <b>36,2</b>              | <b>n.a.</b>       | <b>n.a.</b>       |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>9,2%</i>    | <i>4,5%</i>    | <i>9,7%</i>              | <i>4,6 p.p.</i>   | <i>(0,5 p.p.)</i> |
| Resultado financeiro  | (53,4)         | (53,1)         | (54,5)                   | 0,5%              | (2,1%)            |
| <b>Resultado antes dos impostos</b>                               | <b>(4,8)</b>   | <b>(33,1)</b>  | <b>(18,3)</b>            | <b>n.a.</b>       | <b>n.a.</b>       |
| IR e CSSL   | (0,8)          | (1,5)          | 3,9                      | n.a.              | n.a.              |
| <b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Continuadas</b>    | <b>(5,6)</b>   | <b>(34,6)</b>  | <b>(14,4)</b>            | <b>n.a.</b>       | <b>n.a.</b>       |
| <b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Descontinuadas</b> | <b>(12,8)</b>  | <b>-</b>       | <b>(9,3)</b>             | <b>n.a.</b>       | <b>n.a.</b>       |
| <b>Lucro (prejuízo) líquido</b>                                   | <b>(18,3)</b>  | <b>(34,6)</b>  | <b>(23,7)</b>            | <b>n.a.</b>       | <b>n.a.</b>       |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>(3,5%)</i>  | <i>(7,9%)</i>  | <i>(6,3%)</i>            | <i>4,4 p.p.</i>   | <i>2,9 p.p.</i>   |

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

## Demonstrativo de Resultados (continuação)

| Em R\$ milhões  | 2020<br>(A)      | 2019 <sup>1</sup><br>(B) | (A)/(B)<br>%       |
|---|------------------|--------------------------|--------------------|
| Receita operacional bruta   | 2.019,8          | 1.911,1                  | 5,7%               |
| <b>Receita operacional líquida</b>                                | <b>1.535,1</b>   | <b>1.422,5</b>           | <b>7,9%</b>        |
| <b>Custo dos produtos vendidos</b>                                | <b>(1.028,8)</b> | <b>(972,6)</b>           | <b>5,8%</b>        |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>67,0%</i>     | <i>68,4%</i>             | <i>(1,3 p.p.)</i>  |
| Materiais   | (531,0)          | (494,5)                  | 7,4%               |
| Custos de conversão e outros                                      | (433,7)          | (418,1)                  | 3,7%               |
| Depreciação   | (64,0)           | (60,0)                   | 6,7%               |
| <b>Lucro bruto</b>  | <b>506,3</b>     | <b>449,9</b>             | <b>12,5%</b>       |
| <i>Margem Bruta, %</i>  | <i>33,0%</i>     | <i>31,6%</i>             | <i>1,3 p.p.</i>    |
| <b>Despesas com vendas, gerais e administrativas</b>              | <b>(461,9)</b>   | <b>(383,0)</b>           | <b>20,6%</b>       |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>30,1%</i>     | <i>26,9%</i>             | <i>3,2 p.p.</i>    |
| Despesas com vendas   | (335,4)          | (267,3)                  | 25,5%              |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>21,9%</i>     | <i>18,8%</i>             | <i>3,1 p.p.</i>    |
| Despesas gerais e administrativas                                 | (126,5)          | (115,7)                  | 9,4%               |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>8,2%</i>      | <i>8,1%</i>              | <i>0,1 p.p.</i>    |
| <b>Outras, líquidas</b>   | <b>4,8</b>       | <b>18,1</b>              | <b>n.a.</b>        |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>0,3%</i>      | <i>1,3%</i>              | <i>(1,0 p.p.)</i>  |
| <b>Resultado operacional</b>                                      | <b>49,1</b>      | <b>85,0</b>              | <b>n.a.</b>        |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>3,2%</i>      | <i>6,0%</i>              | <i>(2,8 p.p.)</i>  |
| Resultado financeiro  | (230,8)          | (225,0)                  | 2,6%               |
| <b>Resultado antes dos impostos</b>                               | <b>(181,7)</b>   | <b>(139,9)</b>           | <b>n.a.</b>        |
| IR e CSSL   | (72,3)           | 0,6                      | n.a.               |
| <b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Continuadas</b>    | <b>(254,0)</b>   | <b>(139,4)</b>           | <b>n.a.</b>        |
| <b>Resultado Líquido Proveniente das Operações Descontinuadas</b> | <b>(67,0)</b>    | <b>185,1</b>             | <b>(136,2%)</b>    |
| <b>Lucro (prejuízo) líquido</b>                                   | <b>(320,9)</b>   | <b>45,7</b>              | <b>n.a.</b>        |
| <i>% da Receita Líquida</i>                                       | <i>(20,9%)</i>   | <i>(3,2%)</i>            | <i>(17,7 p.p.)</i> |

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

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa

| Em R\$ milhões  | 2020           | 2019           |
|---|----------------|----------------|
| <b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>  |                |                |
| Lucro (prejuízo) líquido do período   | (320,9)        | 45,7           |
| <b>Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido ao caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b> |                |                |
| Depreciação e amortização   | 94,1           | 94,5           |
| Equivalência patrimonial proveniente das operações descontinuadas de coligada   | 11,3           | 7,2            |
| Variação do valor justo de propriedades para investimento   | (5,3)          | (3,8)          |
| Provisão para perda esperada com créditos de liquidação duvidosa  | 2,7            | 1,7            |
| Resultado proveniente da alienação das operações descontinuadas   | -              | (273,0)        |
| Imposto de renda e contribuição social  | 72,3           | 82,2           |
| Provisão para desvalorização de ativos  | 43,0           | (1,9)          |
| Resultado na alienação do ativo permanente  | (1,6)          | 11,2           |
| Renegociações de arrendamentos  | (5,7)          | -              |
| Variações cambiais  | 29,6           | 30,7           |
| Variações monetárias  | 15,3           | 5,0            |
| Juros, encargos e comissões   | 170,8          | 159,6          |
| Juros sobre arrendamentos   | 13,9           | 28,8           |
|   | <b>119,3</b>   | <b>187,8</b>   |
| <b>Variações nas contas de ativos e passivos</b>  |                |                |
| Títulos e valores mobiliários   | 105,4          | (16,4)         |
| Duplicatas a receber  | (31,7)         | 4,3            |
| Estoques  | (20,1)         | (5,1)          |
| Adiantamento a fornecedores   | 55,6           | 1,3            |
| Impostos a recuperar  | 91,7           | 1,6            |
| Valores retidos   | (7,3)          | (25,4)         |
| Fornecedores  | 44,8           | 32,3           |
| Outros  | 7,3            | (61,0)         |
| <b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>  | <b>364,9</b>   | <b>119,5</b>   |
| Juros pagos sobre empréstimos   | (68,3)         | (100,0)        |
| Comissões e encargos pagos sobre empréstimos  | (36,7)         | (26,7)         |
| Imposto de renda e contribuição social recebidos (pagos)  | (0,1)          | 1,4            |
| <b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais após juros e impostos</b>                          | <b>259,8</b>   | <b>(5,9)</b>   |
| <b>Fluxos de caixa das atividades de investimento</b>   |                |                |
| Propriedades para investimentos   | (0,9)          | (5,7)          |
| Ativo imobilizado   | (68,7)         | (88,8)         |
| Ativo intangível  | (0,7)          | (0,1)          |
| Recebimento pela venda de ativo imobilizado   | 19,4           | 14,3           |
| Recebimento pela venda de ativos descontinuados   | -              | 329,4          |
| Empréstimos entre partes relacionadas   | (37,5)         | (19,6)         |
| <b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>   | <b>(88,3)</b>  | <b>229,5</b>   |
| <b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>   |                |                |
| Ingresso de novos empréstimos, líquido de encargos antecipados  | 483,0          | 370,5          |
| Liquidação de empréstimos   | (598,5)        | (541,2)        |
| Liquidação de arrendamentos   | (35,9)         | (39,0)         |
| <b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>  | <b>(151,3)</b> | <b>(209,7)</b> |
| Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior                             | (3,3)          | (1,4)          |
| <b>Aumento (diminuição) no caixa e equivalentes de caixa</b>  | <b>16,9</b>    | <b>12,5</b>    |
| <b>Caixa e equivalentes de caixa:</b>   |                |                |
| No início do período  | 151,9          | 139,5          |
| No fim do período   | 168,8          | 151,9          |



*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: 23/03/2021

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