

Apresentação Institucional |

Novembro 2021



SPRINGS
GLOBAL

DISCLAIMER

Esta apresentação 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.

AGENDA

VISÃO GERAL DA SPRINGS GLOBAL

NOSSO NEGÓCIO

VANTAGENS COMPETITIVAS

OPORTUNIDADES

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

casa moysés

mmartan

ARTEX

SANTISTA

SPRINGMAID

WABASSO



TEXMADE

Palatella



FANTASIA

VISÃO GERÃO DA SPRINGS GLOBAL

- ✓ Líder no mercado de cama, mesa e banho (CAMEBA) com operações no Brasil e na Argentina
- ✓ Marcas tradicionais e líderes que abrangem diferentes segmentos de mercado
- ✓ Companhia é referência no setor têxtil, com 40 anos de experiência
- ✓ Cadeia de suprimento integrada
- ✓ Atuação no varejo no Brasil, com presença nacional
- ✓ Modelo de franquia de excelência estabelecido
- ✓ Oportunidade de crescimento com baixo capex (*asset light*), através de franquias, comércio eletrônico e alavancagem operacional
- ✓ Listada no novo mercado da B3: SGPS3



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Rentabilizar o investimento dos acionistas

- Rentabilizar o capital investido pelos acionistas, garantindo o sucesso econômico do negócio

Crescer o seu faturamento

- Explorar as oportunidades de crescimento do portfólio de marcas, das categorias e dos canais de distribuição, para continuar liderando o mercado

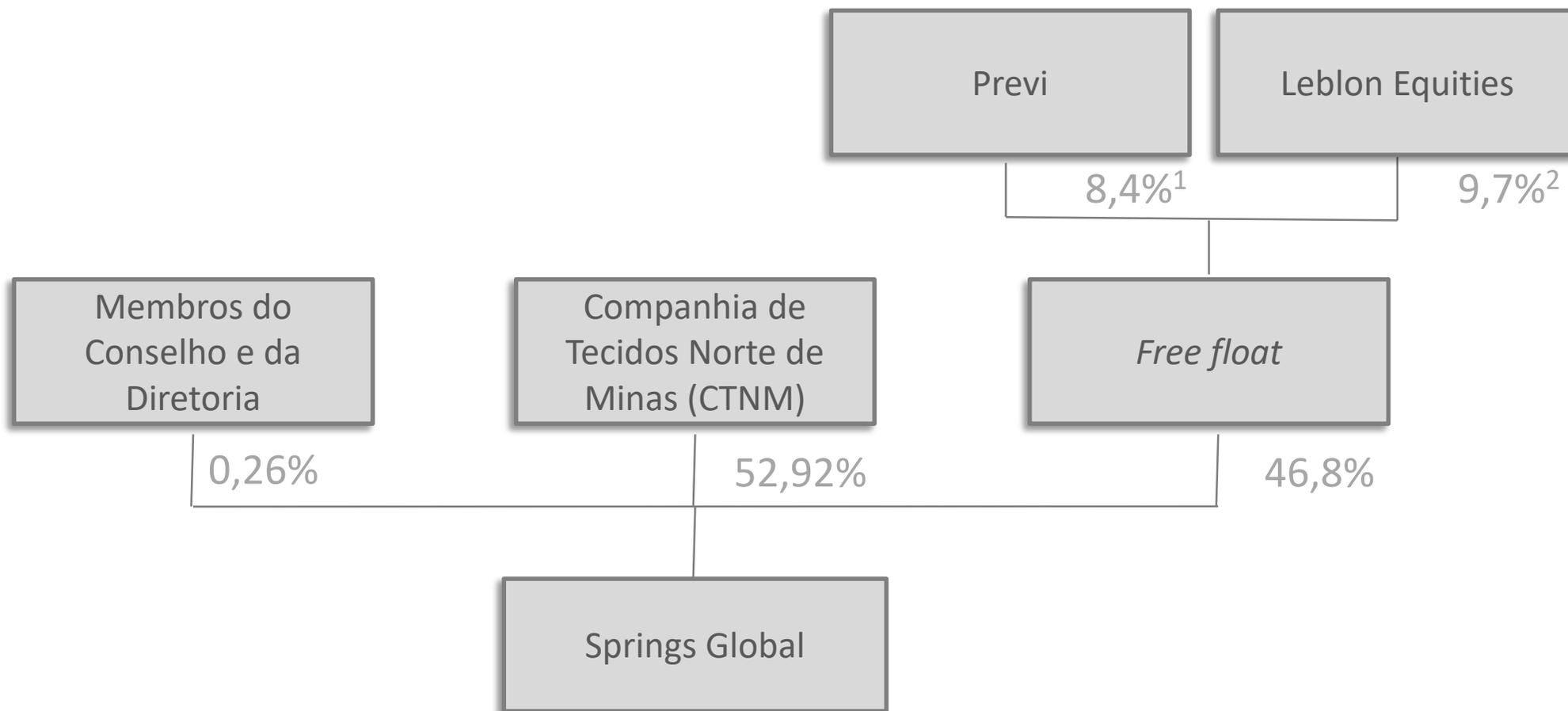
Ser uma empresa centralizada no cliente

- Valorizar e desenvolver experiências, soluções e a proximidade no relacionamento com os clientes para garantir o nosso compromisso de trabalhar com Ele e para Ele

Valorizar a sua cultura

- Explorar a sua "personalidade", através da valorização da sua história e dos valores que nos conectam, fortalecendo o pertencimento e melhorando a experiência do colaborador.

ESTRUTURA ACIONÁRIA



Posição: 30/09/2021

¹ Posição de 31 de outubro de 2019, conforme comunicado de participação relevante recebido pela empresa

² Posição de 30 abril de 2021, conforme comunicado de participação relevante recebido pela empresa

HISTÓRICO

1967	Fundação da Companhia de Tecidos Norte de Minas, Coteminas
1975	Inauguração da fábrica de fiação e tecidos em Montes Claros, MG
1990's	Entrada no segmento de consumo, através da aquisição das marcas Santista e Artex
1994-2005	Forte crescimento de vendas, incluindo exportação
2006	Formação da Springs Global através da <i>joint venture</i> entre Coteminas, com operações na América do Sul, e Springs Industries, com operações na América do Norte
2009	Entrada no varejo no Brasil, através da aquisição da MMartan
2009-2011	Expansão de número de lojas MMartan, de 57 para 168
2011	Lançamento de lojas Artex, com crescimento através de lojas próprias
2015	Início das franquias Artex
2018	Início da franquia digital
2019	Combinação das operações da América do Norte com Keeco

AGENDA

VISÃO GERAL DA SPRINGS GLOBAL

NOSSO NEGÓCIO

VANTAGENS COMPETITIVAS

OPORTUNIDADES

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

casa moysés

mmartan

ARTEX

SANTISTA

SPRINGMAID

WABASSO



TEXMADE

Palatella



FANTASIA

MARCAS

ARTEX
EUQUEROEUPOSSO

 **SANTISTA**[®]
Acessórios para Cama

casa moysés
desde 1930

mmartan
a moda que veste a sua casa

POSSUÍMOS PORTFÓLIO DE MARCAS COM PROPOSTA DE VALOR PARA DIFERENTES SEGMENTOS DE MERCADO

casa moysés

desde 1930

Marca de produtos têxteis Premium de cama e banho voltada a consumidores que buscam o mais elevado padrão de qualidade. É uma marca referência de alto luxo no mercado brasileiro, com presença e tradição desde 1930.

mmartan

a moda que veste a sua casa

Marca de desejo na categoria de cama, mesa e banho. É sinônimo de qualidade e de produtos sofisticados e atuais, representando uma importante grife no mercado de cama, mesa e banho nacional.

ARTEX
EU QUERO EU POSSO

Produtos de qualidade seguindo o conceito de luxo acessível, atualizados com as mais novas tendências da moda. Cada coleção traz texturas, formas e cores exclusivas, tudo integrado em quatro diferentes Home Life Styles: Atual, Relax, Tendência e Elegance.

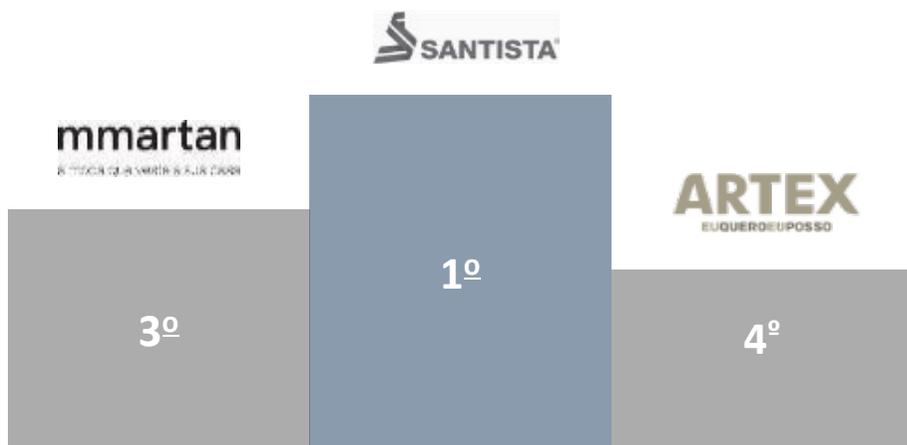
 **SANTISTA**

Marca tradicional de produtos de cama, mesa, banho e acessórios de cama. Possui design e estilo contemporâneos, foco em diferentes gostos e tendências, com grande penetração nos mercados de consumo popular e institucional.

RECONHECIMENTO E LEALDADE DO CONSUMIDOR

Santista foi a vencedora nos últimos sete anos do prêmio Reclame AQUI na categoria Cama, Mesa e Banho

Classificação de 2020



LEMBRANÇA ESPONTÂNEA DAS MARCAS

26%

PARTICIPANTES DO MERCADO DE CAMA, MESA E BANHO

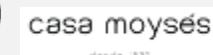
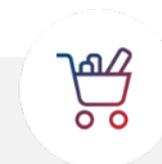
FABRICANTES



LOJAS DE DEPARTAMENTO E HIPERMERCADOS



VAREJO ESPECIALIZADO



MERCADO ENDEREÇÁVEL

De acordo com IBOPE, o mercado endereçável de cama, mesa, e banho (Cameba) é R\$ 12 bilhões no Brasil



Expansão do Mercado endereçável para R\$ 86 bilhões, entrando, a partir de 2019, em novas categorias de produto, como colchão, produtos de decoração, mesa posta, e utensílios de cozinha, tapetes, entre outros.



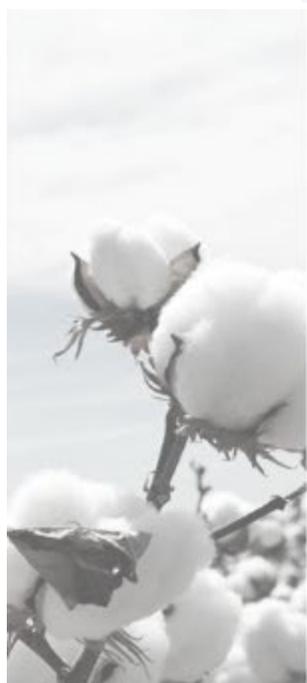
Cameba
R\$ **12bi**



7x

Lar & Decoração
R\$ **86bi**

CADEIA DE SUPRIMENTOS INTEGRADA



MATÉRIA-PRIMA



FIAÇÃO



TECELAGEM



ACABAMENTO E
CONFECÇÃO



CANAL DE
DISTRIBUIÇÃO



CONSUMIDOR

ESTRUTURA OPERACIONAL

Possuímos oito plantas localizadas no Brasil e uma planta na Argentina.



CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

A Companhia comercializa seus produtos através do atacado, varejo multimarcas, em todos os seus mercados, e através da sua rede de marcas próprias, varejo monomarca, no Brasil.

Atacado

- Os produtos da Companhia são vendidos para clientes multimarcas no Brasil e na Argentina, através de marcas tradicionais e renomadas. Os principais clientes neste segmento são lojas de departamento, grandes varejistas, além de lojas e redes especializadas em CAMEBA, de pequeno e médio porte.
- A Companhia atualmente atende mais de 10.000 clientes ativos, garantindo uma cobertura nacional de vendas e acesso importante principalmente a cidades de menor porte. O segmento multimarcas é o principal canal de distribuição da Springs Global e o principal canal para atendimento dos segmentos econômicos.
- As marcas Santista e Artex no Brasil e todas as marcas na Argentina são vendidas no mercado atacado

Varejo

- A Companhia opera lojas próprias e/ou administra um sistema de franquias das bandeiras MMartan e Artex, com presença nacional.
- Cada bandeira possui um formato operacional específico e bem definido, incluindo um portfólio de produtos próprios e um conjunto de estratégias de marketing e de merchandising voltadas ao atendimento de distintos grupos consumidores.
- As marcas Casas Moyses e MMartan são vendidas nas lojas MMartan e a marca Artex é vendida nas lojas Artex.
- Temos loja online para cada marca - Casa Moyses, MMartan, Artex e Santista, através de plataforma proprietária de e-commerce

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO: ATACADO

- ✓ As marcas Santistas e Artex são vendidas no atacado
- ✓ Mais de 10.000 clientes multimarcas
- ✓ Mais de 30.000 pontos de vendas no Brasil
- ✓ Eficiência na cadeia de suprimento
- ✓ Excelência de serviço no PDV
- ✓ Treinamento com foco no produto, coleções, vendas, decoração/display
- ✓ Equipe de repositores nas principais lojas de departamento
- ✓ Exemplo de clientes neste segmento: lojas de departamento, hipermercado, e pequenos e médios varejistas.



Walmart

cencosud

Carrefour

extra
HIPERMERCADOS

IKEA

LBH
home & hotel

Leader

LOJAS AMERICANAS

NATHAN

PERNAMBUCANAS

Riachuelo

Sahade y Cia. 100 años
Fabricantes, importadores y distribuidores textiles

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO: VAREJO

- ✓ A Companhia opera lojas próprias e possui sistema de franquias das redes de lojas MMartan e Artex
- ✓ As marcas Casas Moyses e MMartan são vendidas nas lojas MMartan e a marca Artex é vendida nas lojas Artex
- ✓ Temos lojas online para cada uma das marcas Casa Moyses, MMartan, Artex e Santista
- ✓ Presença nacional, com 234 lojas
- ✓ Mais de 4,5 milhões de clientes atendidos nas lojas físicas

mmartan

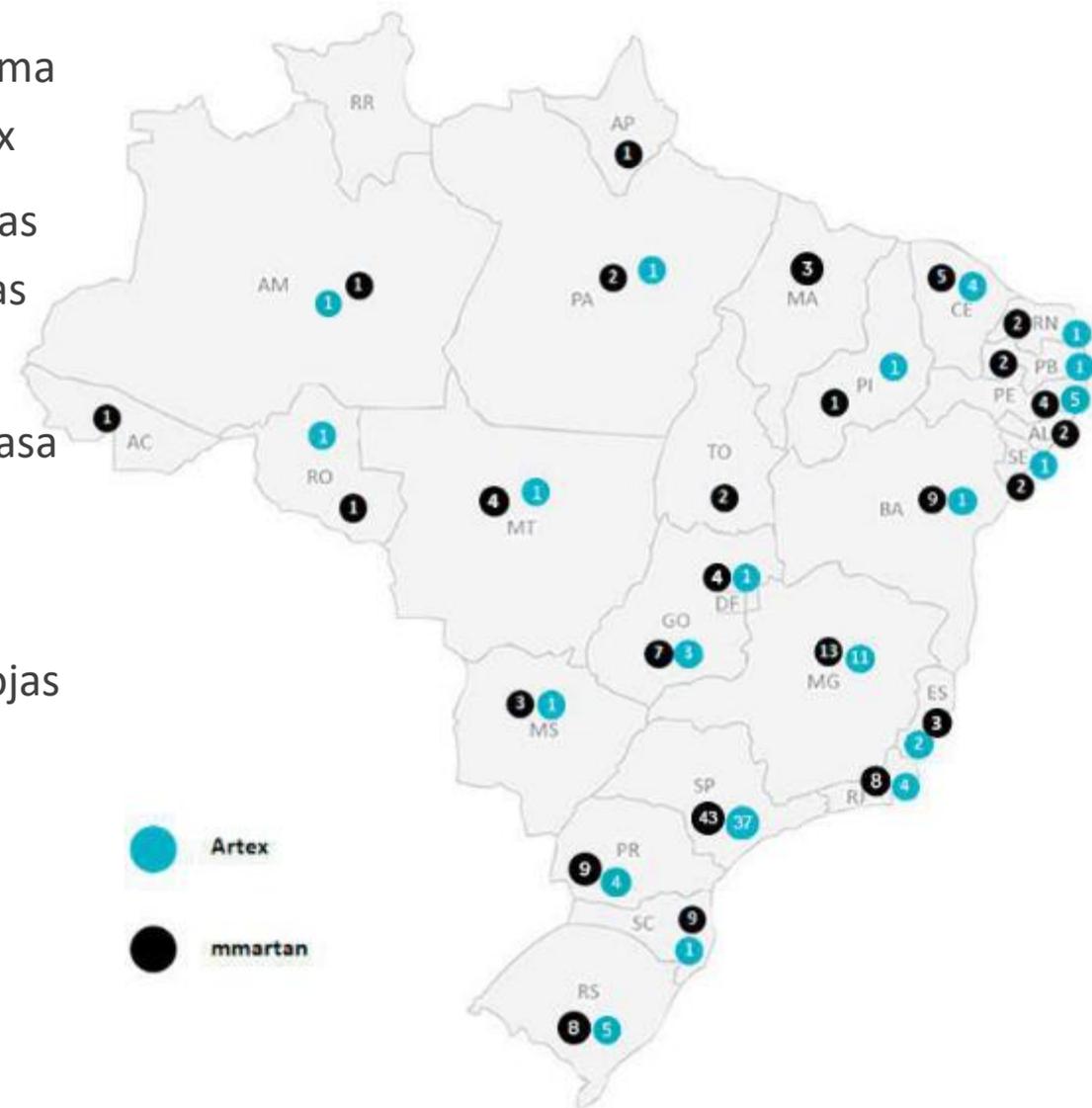


149 lojas

ARTEX

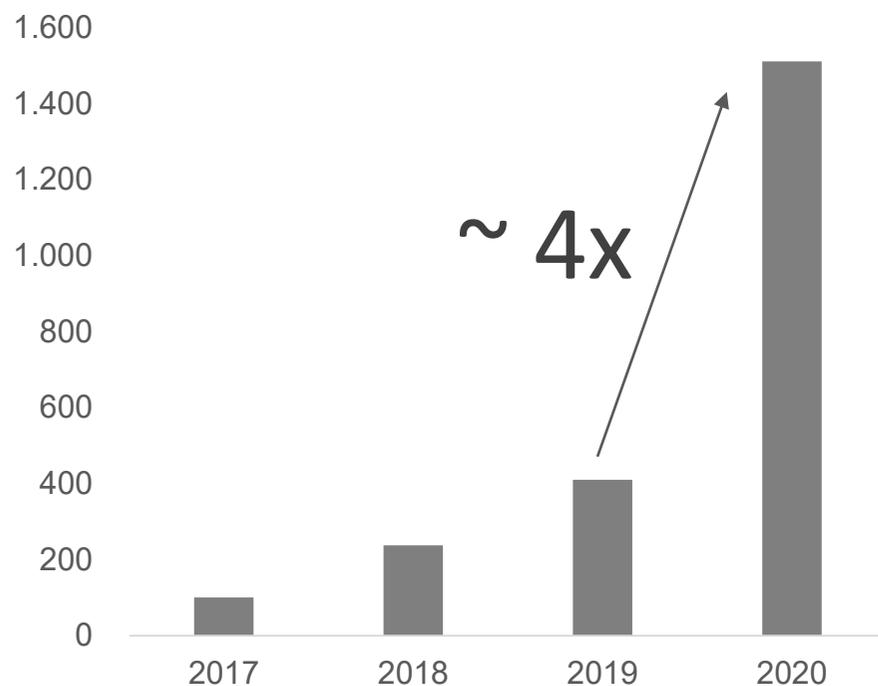


85 lojas

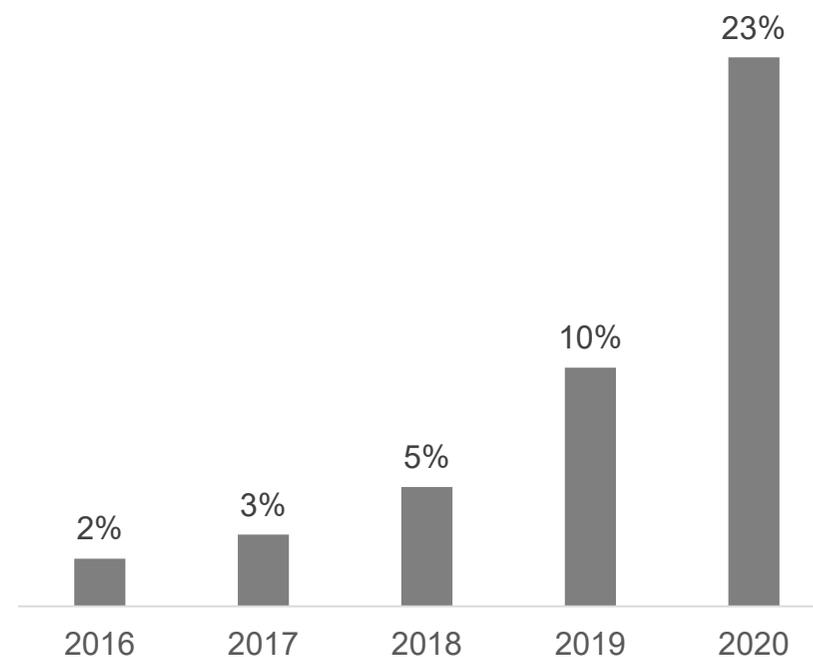


EVOLUÇÃO DAS VENDAS ONLINE

Receita *sell-out* das vendas *online*
(2017 = Base 100)



Market share estimado do nosso e-commerce

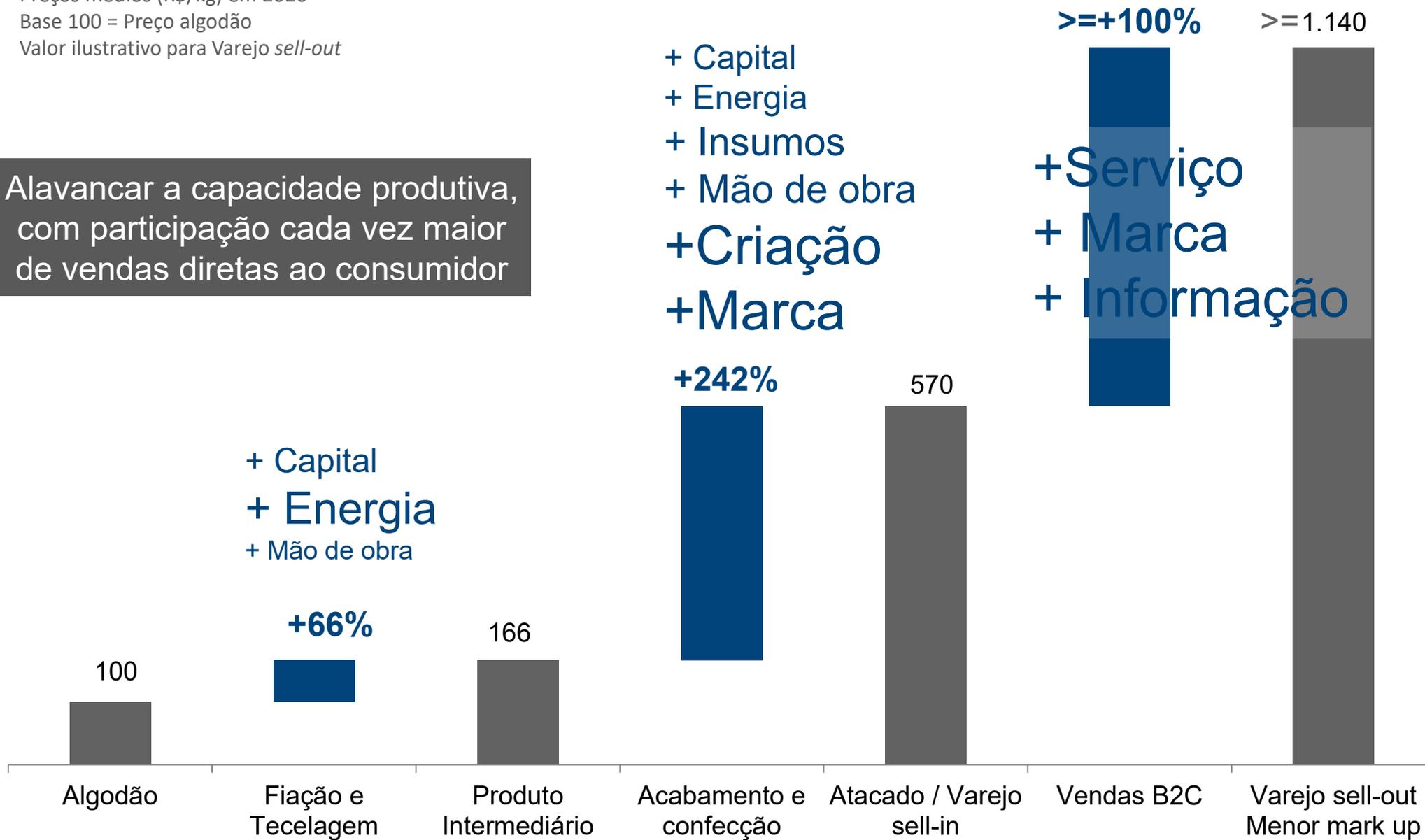


Fonte: Companhia Webshopper (E-bit) 39th edition, e IBOPE 2018

VALOR AGREGADO AO LONGO DA CADEIA

Preços médios (R\$/kg) em 2020
 Base 100 = Preço algodão
 Valor ilustrativo para Varejo *sell-out*

Alavancar a capacidade produtiva, com participação cada vez maior de vendas diretas ao consumidor



PORTIFÓLIO DE PRODUTOS CONSTRUÍDO A PARTIR DO PONTO DE VISTA DO CONSUMIDOR

Plano de sortimento:

- Definição da estrutura da coleção:
 - ✓ Variedade de ofertas por categoria
 - ✓ Principais atributos de cada oferta
 - ✓ Construção de preços
- Análise de histórico de vendas:
 - ✓ Direcionamento criativo com melhores resultados comerciais
 - ✓ Definição de quantidade de SKUs
- Coleções mais frequentes



DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO: INSPIRAÇÃO

PESQUISA DE TENDÊNCIAS *(definição de temas)*

Bureau de Pesquisa



Feiras e viagens



VALIDAÇÃO DO CAMINHO CRIATIVO/ PLANO DE SORTIMENTO



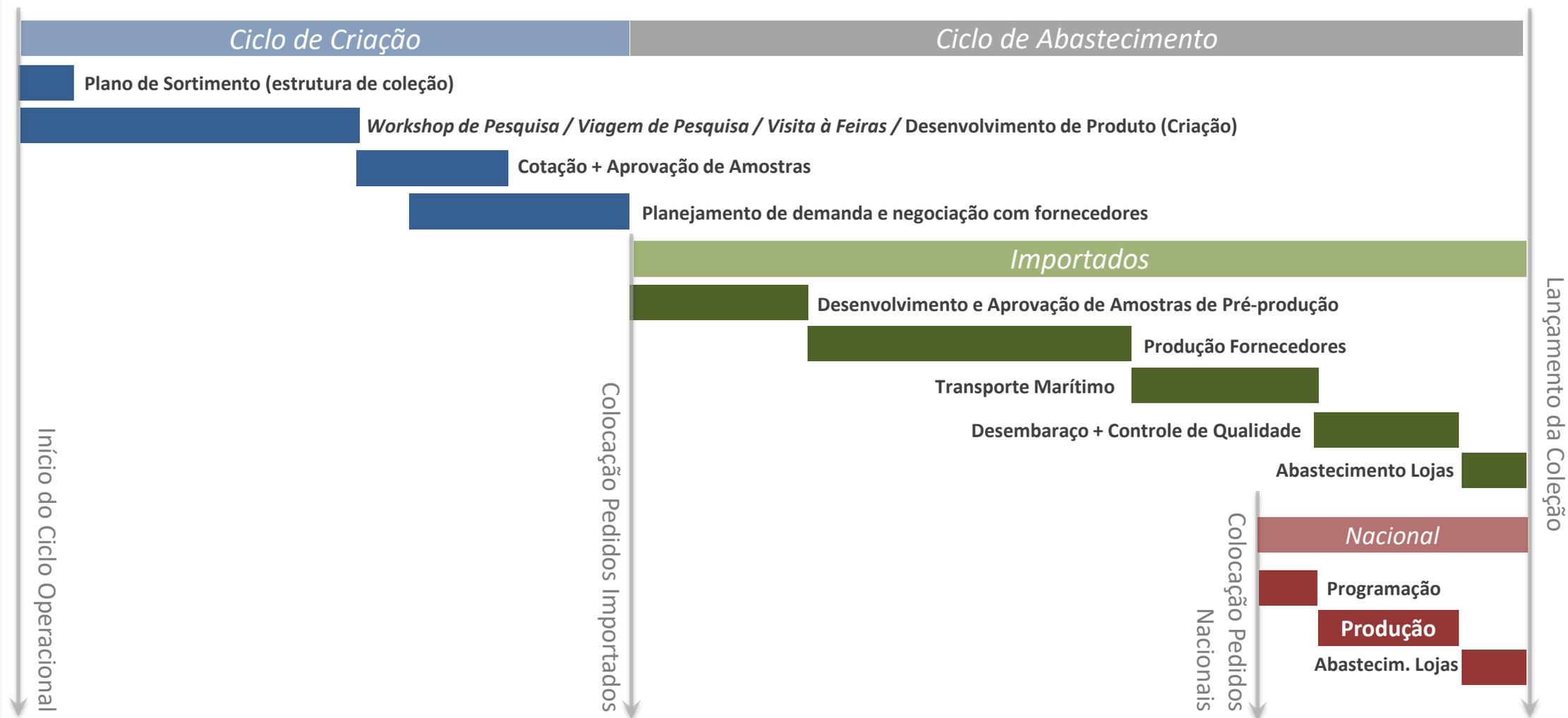
DESENVOLVIMENTO DE COLEÇÃO

Equipe de criação



CICLO DA COLEÇÃO

A nacionalização de produtos importados constitui-se em grande oportunidade para a redução do ciclo operacional, de estoque de produto final e de risco cambial.



AGENDA

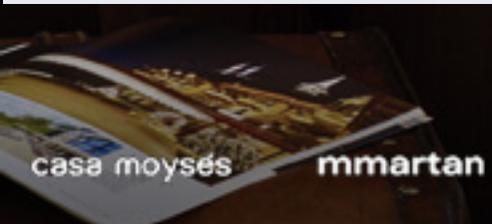
VISÃO GERAL DA SPRINGS GLOBAL

NOSSO NEGÓCIO

VANTAGENS COMPETITIVAS

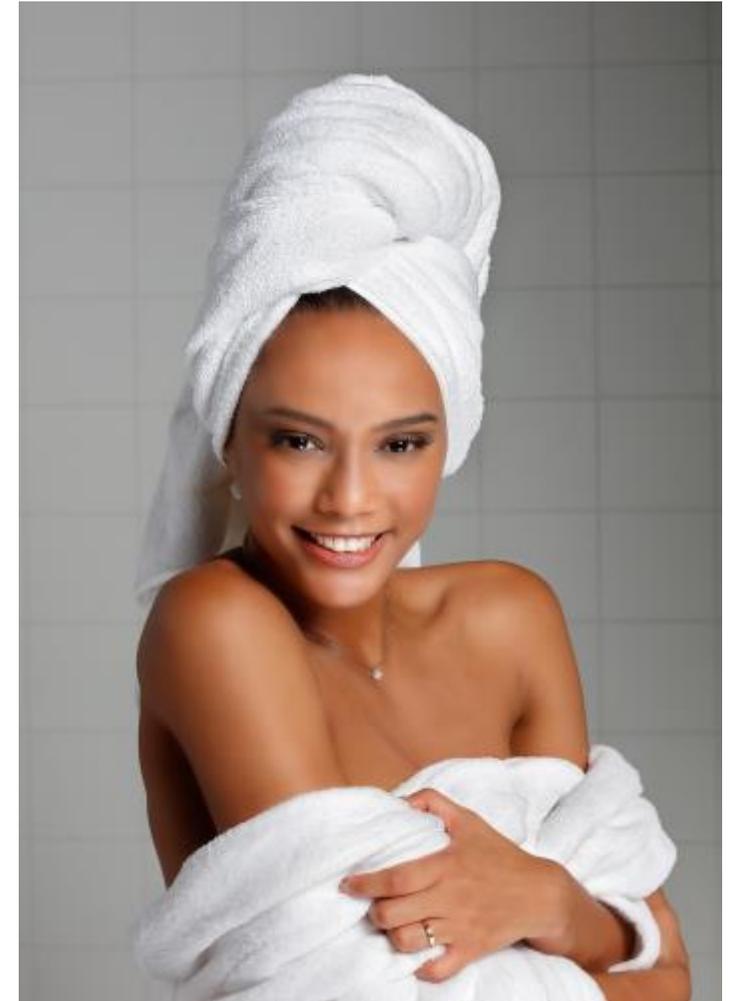
OPORTUNIDADES

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS



EXPERIÊNCIA: VANTAGENS COMPETITIVAS

- ✓ Fidelização do consumidor final às nossas marcas
- ✓ Presença no varejo permite maior proximidade do consumidor final
 - Maior assertividade no planejamento de coleções
 - Menor *mark down*
- ✓ Consultoria assistida para varejistas multimercados
- ✓ Rede de franqueados
- ✓ Modelo de franquia de excelência estabelecido
- ✓ Presença nacional
- ✓ *Expertise* em *design* e desenvolvimento de produtos CAMEBA



OFERTA: VANTAGENS COMPETITIVAS

- ✓ **Totalmente integrada:** mais eficiente, menor custo de conversão
- ✓ **Líder de mercado** – ganho de escala
- ✓ **Capacidade instalada:** capaz de crescer significativamente produção, com baixo *capex*
- ✓ **Tecnologia:**
 - ✓ fábricas com alto grau de automatização e flexibilidade
 - ✓ Tecnologia proprietária de soluções de venda para o varejo
- ✓ **Gestão:** pessoal experiente, sistema de controle em todas as etapas da produção, sistemas de gestão de franquias e CRM
- ✓ Custo de energia competitivo



AGENDA

VISÃO GERAL DA SPRINGS GLOBAL

NOSSO NEGÓCIO

VANTAGENS COMPETITIVAS

OPORTUNIDADES

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

casa moysés

mmartan

ARTEX

SANTISTA

SPRINGMAID

WABASSO



TEXMADE

Palatella



FANTASIA

a maior, a melhor, e a mais
digital empresa verticalizada,
no segmento Lar &
Decoração, das Américas

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO E DE GERAÇÃO DE VALOR...



... SUPORTADAS PELAS NOSSAS VANTAGENS COMPETITIVAS



Marcas tradicionais, com alto grau de conhecimento e líderes de vendas



Cadeia de suprimento integrada



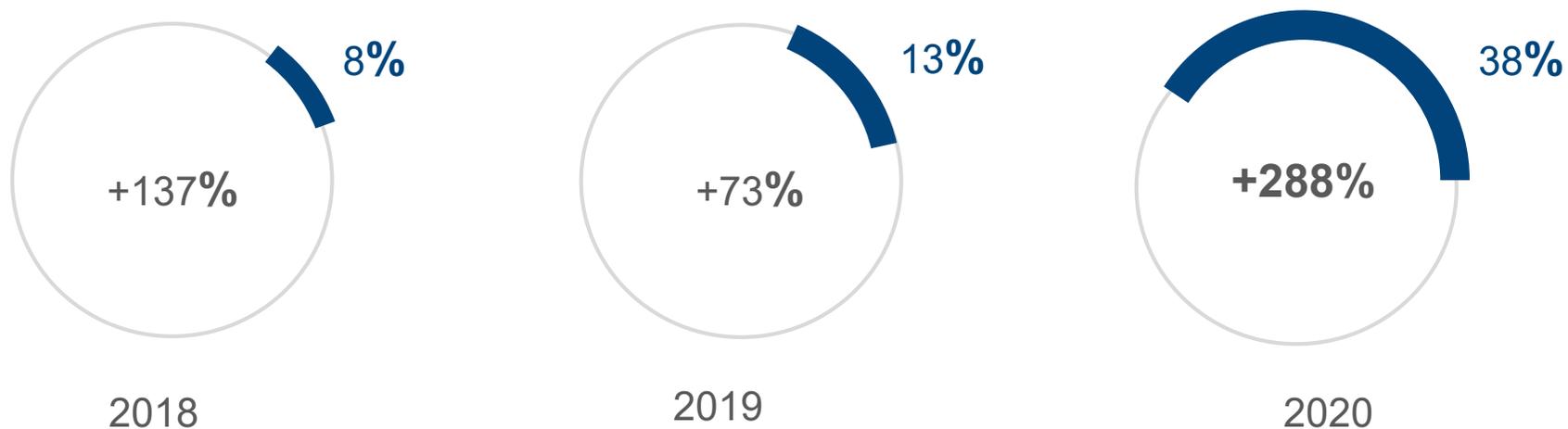
Atuação no varejo, com vendas diretas ao consumidor



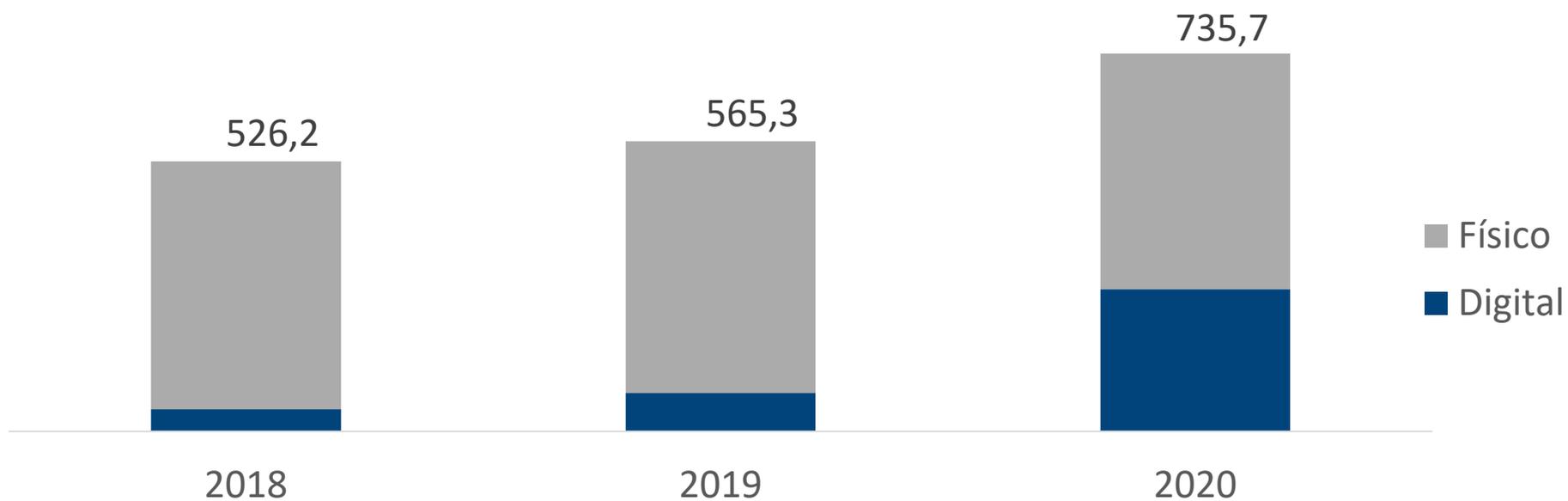
Tecnologia proprietária, digital e industrial

VETORES DE CRESCIMENTO: CANAIS DIGITAIS

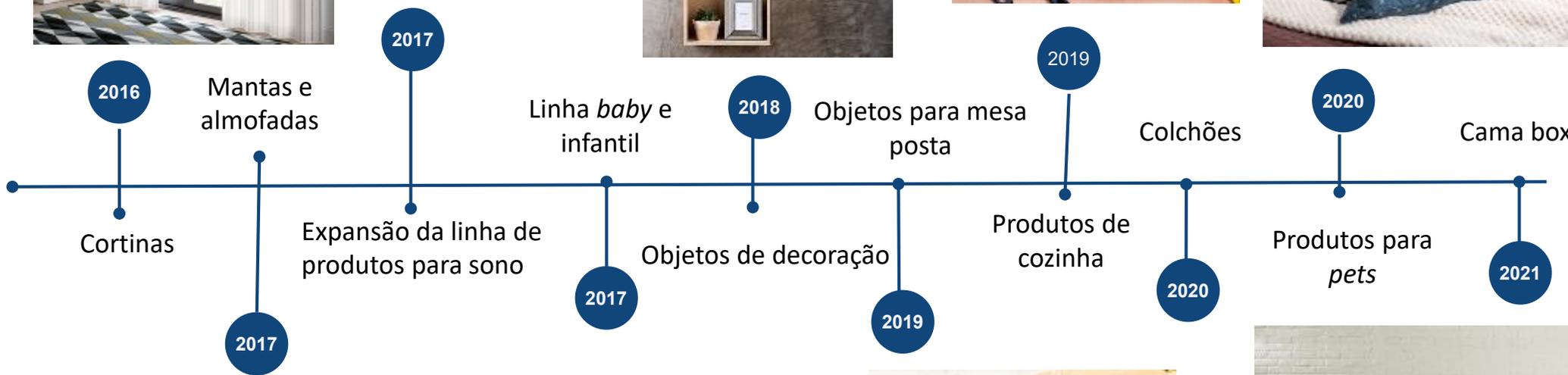
Participação do canal digital e crescimento dos pedidos das lojas *online* entre anos



Receita *sell-out*

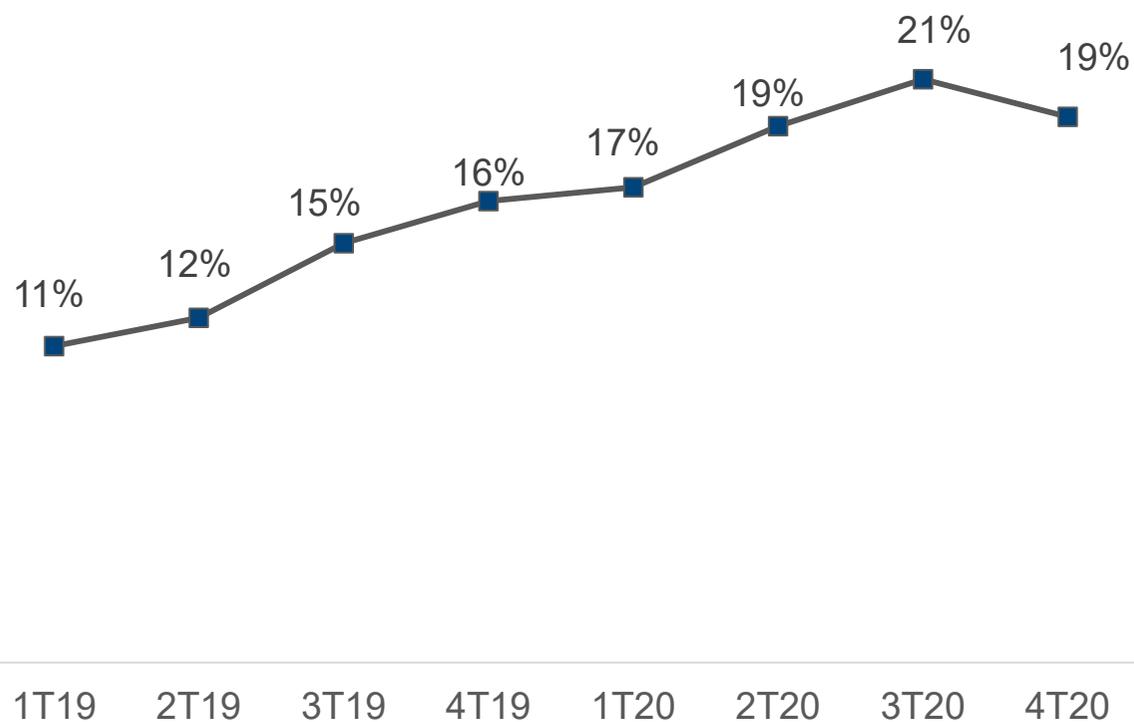


VETORES DE CRESCIMENTO: EXPANSÃO DE CATEGORIAS



Queremos ser o melhor “one-stop shop” no segmento Lar & Decoração no Brasil

Produtos ex-cameba¹ nas lojas
% # SKUs² totais



Ofereceremos produtos que:

- ✓ estejam alinhados com o posicionamento de nossas marcas, e, portanto, com curadoria de produtos para cada marca;
- ✓ nos destaquem e nos diferenciem no mercado de Lar & Decoração;
- ✓ gerem *cross-selling* entre nossos principais produtos; e
- ✓ aumentem a recorrência de compras

¹ Cama, mesa e banho

² # *Stock Keeping Unit*, indica a quantidade de itens do estoque com características distintas

Alavancando a nossa tecnologia proprietária



ECOSSISTEMA
OMNICHANNEL



PIX Pdv

Ferramenta
de venda em
loja física



PIX E-comm

Portal de
vendas
online



PIX Pro

Catálogo de
vendas de seus
produtos para
Multimarcas

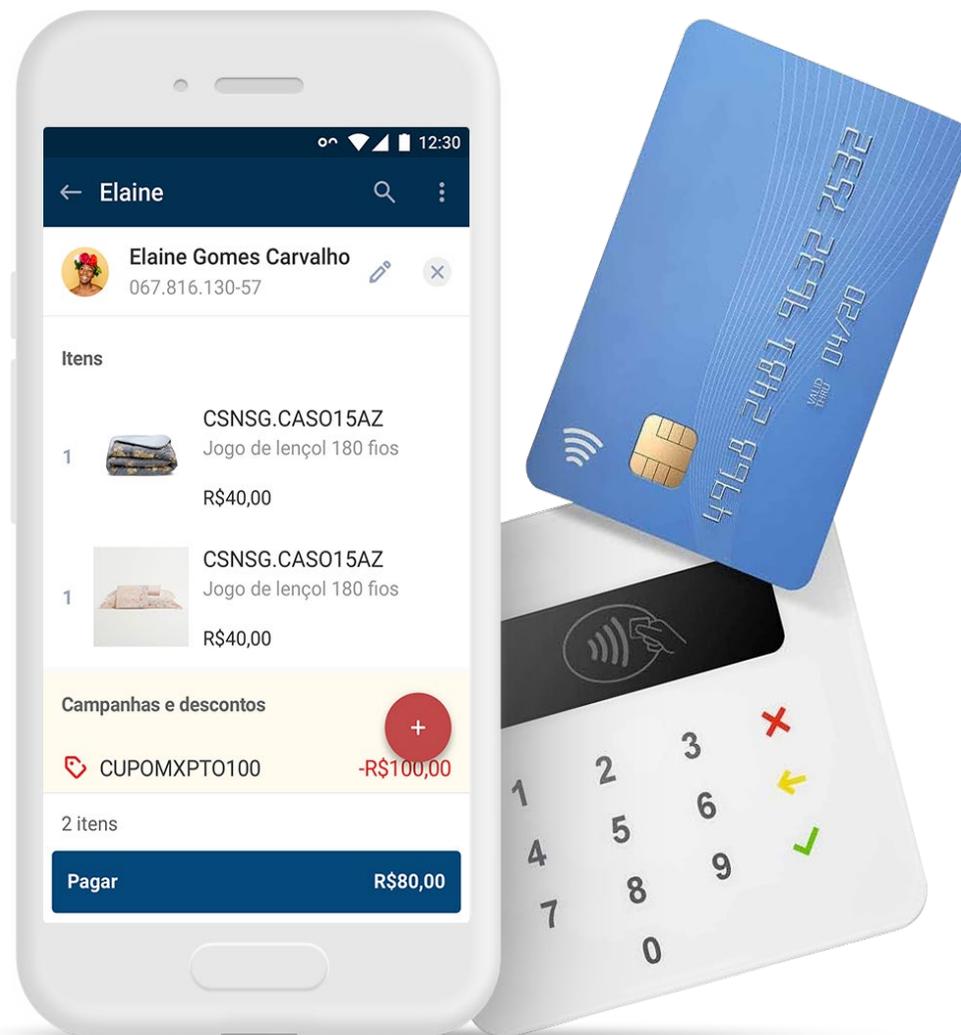


PIX Backoffice

Painel administrativo
de todas as
plataformas da suíte
PIX

Pix Pdv

- Tecnologia mobile e 100% na nuvem
- *Check-out* rápido e integrado
- Prateleira infinita
- Preços, promoções, produtos e cadastro de clientes unificados
- Atendimento de pedidos feitos no site
- Vendas personalizadas fora da loja através da rede 3G/4G/Wi-fi
- Conectado às principais redes de aquisição

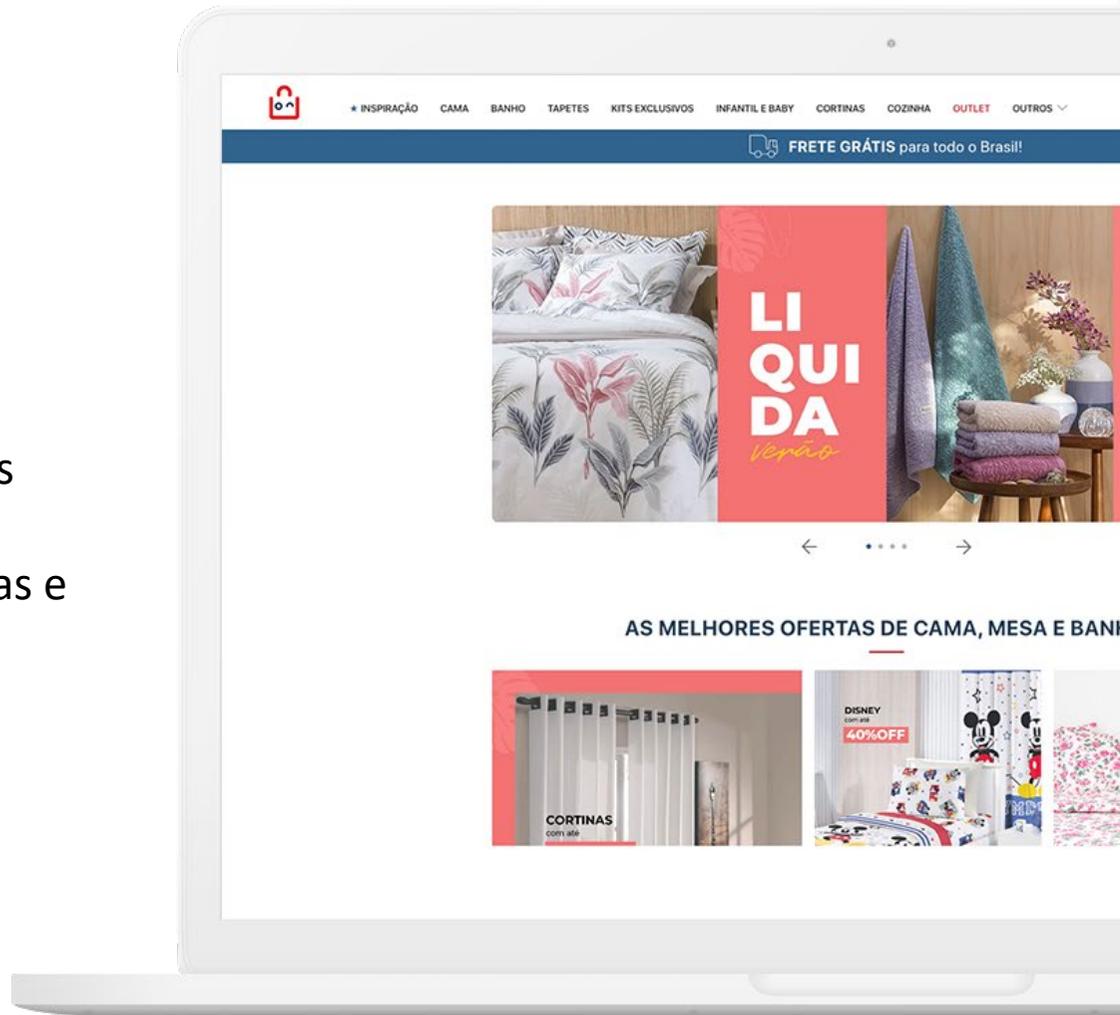


Pix E-Commerce

- Lojas *online* e *offline* 100% conectadas
- Gestão de preços, ofertas e campanhas em um só lugar
- *Layout* responsivo
- Gerenciamento simplificado de páginas e VMs
- Conectado às ferramentas de gestão de vendas e *marketing* digital

*Pick up in
store*

*Deliver from
store*



Pix Pro: força de venda totalmente remota, com parceria com Fintech para concessão de crédito, com foco em pequenos e médios varejistas e clientes institucionais

Principais funcionalidades



Trabalhar
Offline



Geolocalização



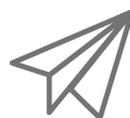
Adicionar
Prospect



Catálogo de
Produtos



Recomendações
inteligentes



Envio de
orçamento



Visão estratégica
do cliente



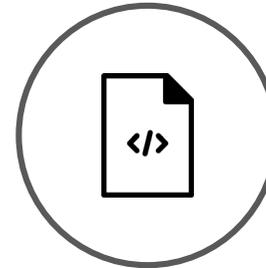
Área de gestão
do consultor



Pix Back Office



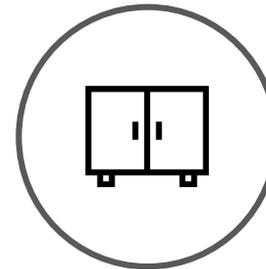
Mobile com interface simples e intuitiva: redução nos custos de treinamento de equipe.



Open API: conecta-se facilmente a outras ferramentas.



Dados na nuvem: estoques, preços e campanhas sempre atualizados.



Prateleira infinita: não perca vendas por falta de produtos na loja.



Autonomia aos vendedores: atendimento do início ao fim com auxílio de I.A.



Lojas como CDs: otimização de logística e aumento de receita para lojas físicas.

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



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.

AGENDA

VISÃO GERAL DA SPRINGS GLOBAL

NOSSO NEGÓCIO

VANTAGENS COMPETITIVAS

OPORTUNIDADES

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

casa moysés

mmartan

ARTEX

SANTISTA

SPRINGMAID

WABASSO



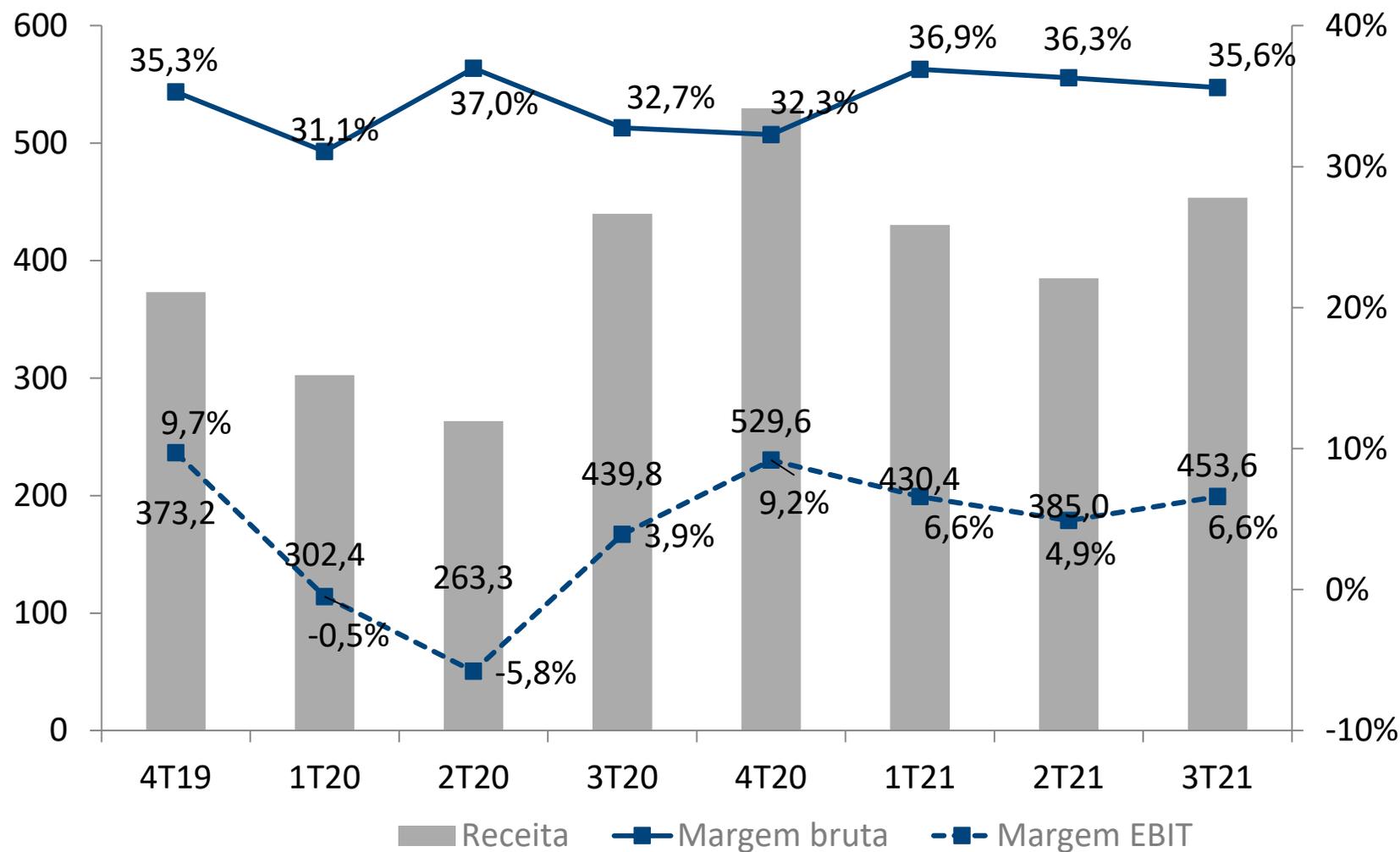
TEXMADE

Palatella

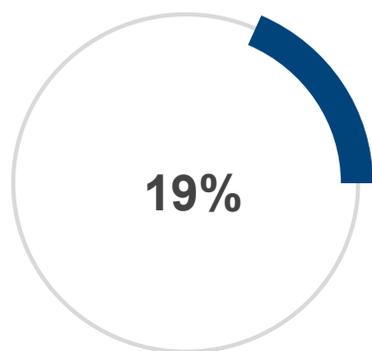


FANTASIA

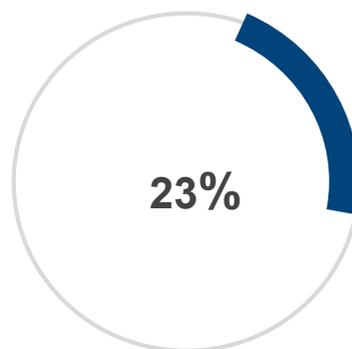
Retorno da rentabilidade operacional ao nível pré-pandemia



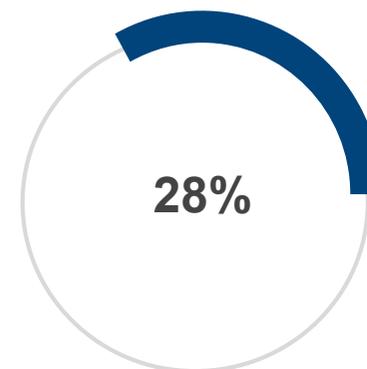
Crescimento da participação do varejo no nosso faturamento



2018

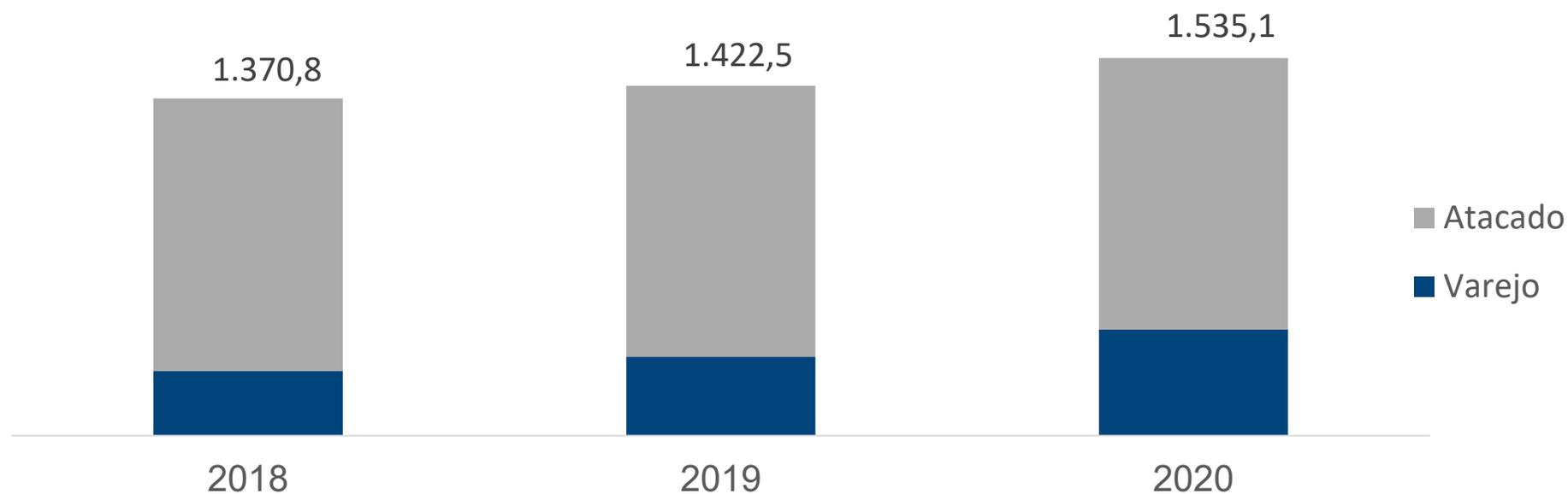


2019

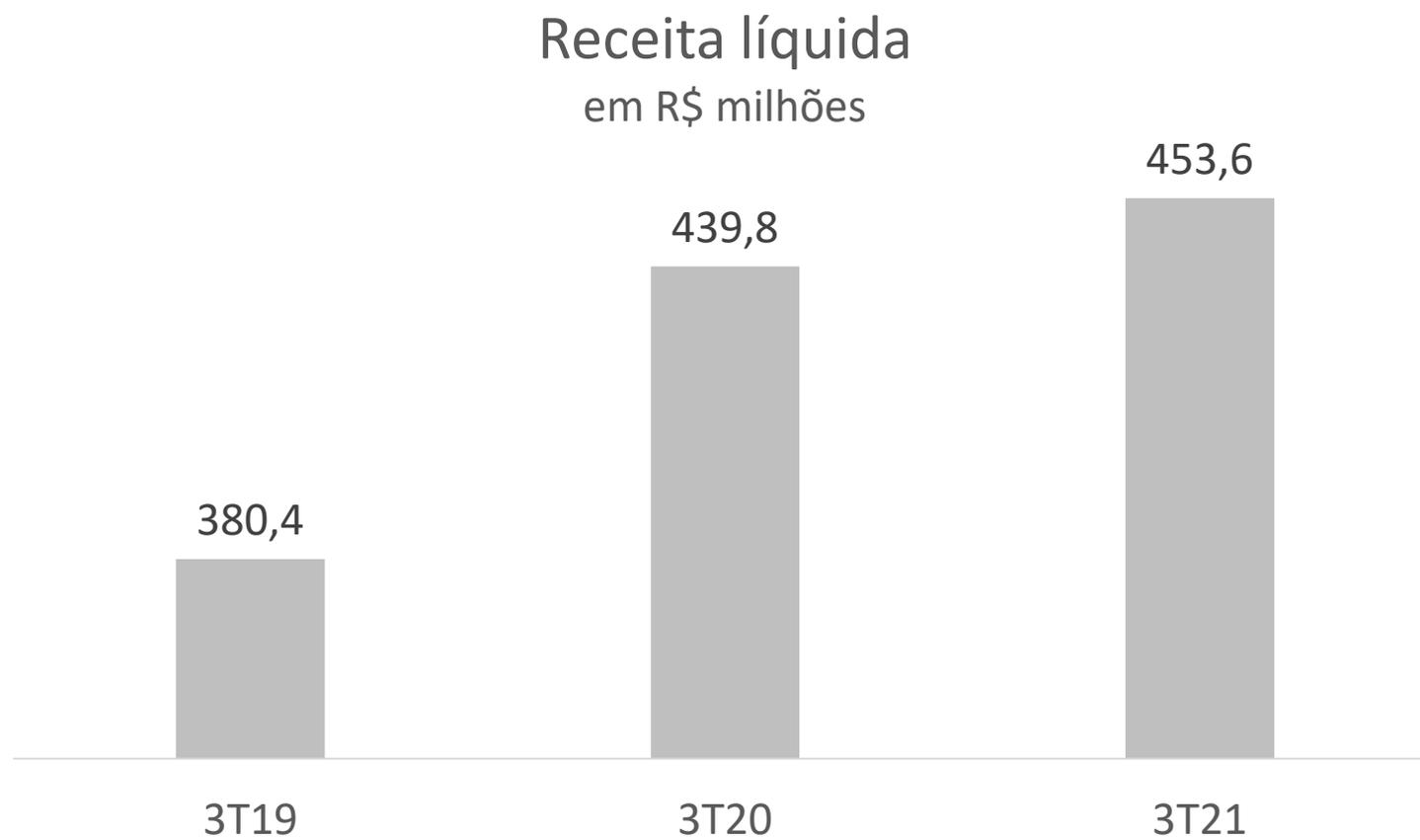


2020

Receita líquida

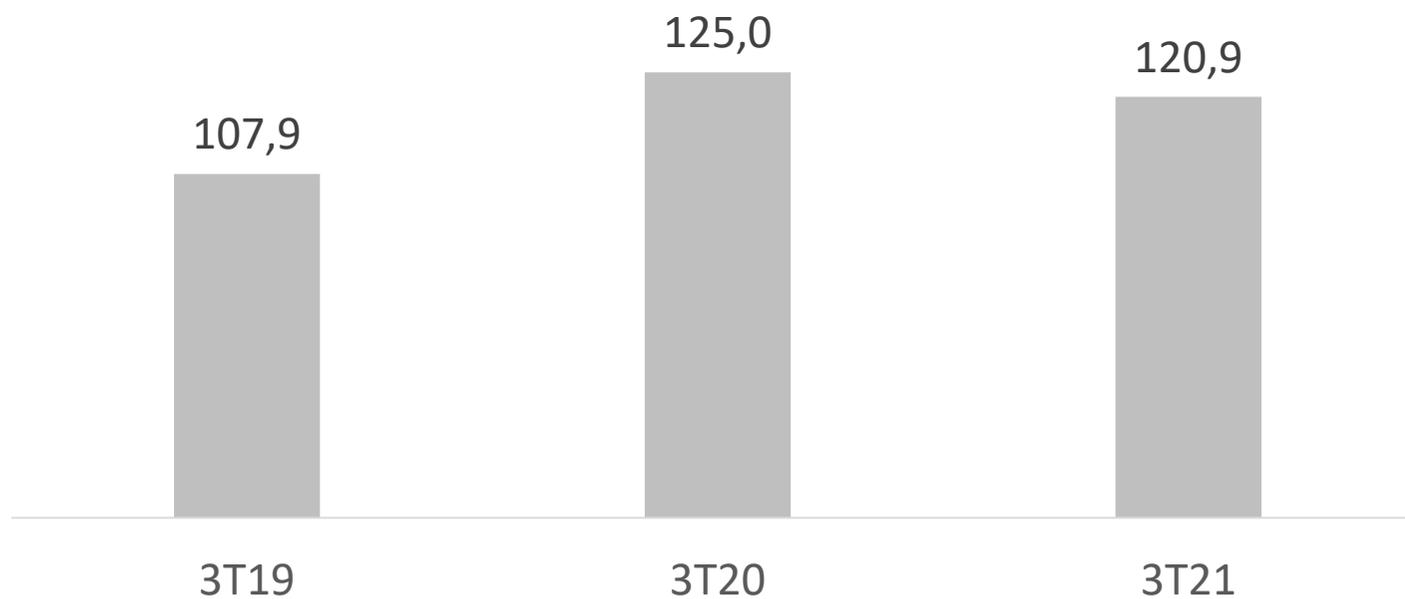


Receita líquida foi 3,1% e 19,2% superior à do 3T20 e do 3T19

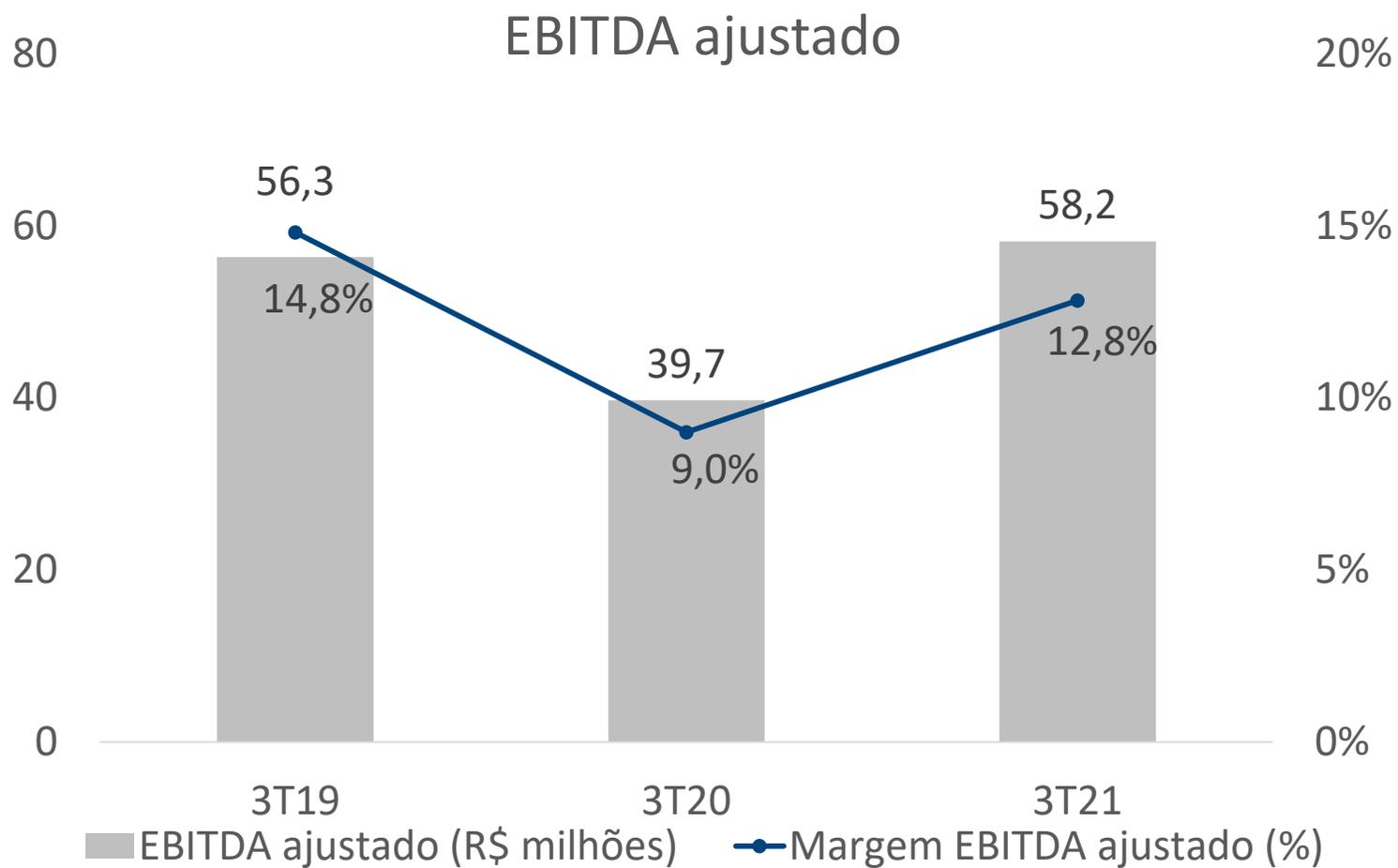


Maior produtividade no 3T21 foi compensada por maiores custos de energia e outras utilidades

Custo de Conversão Em R\$ milhões

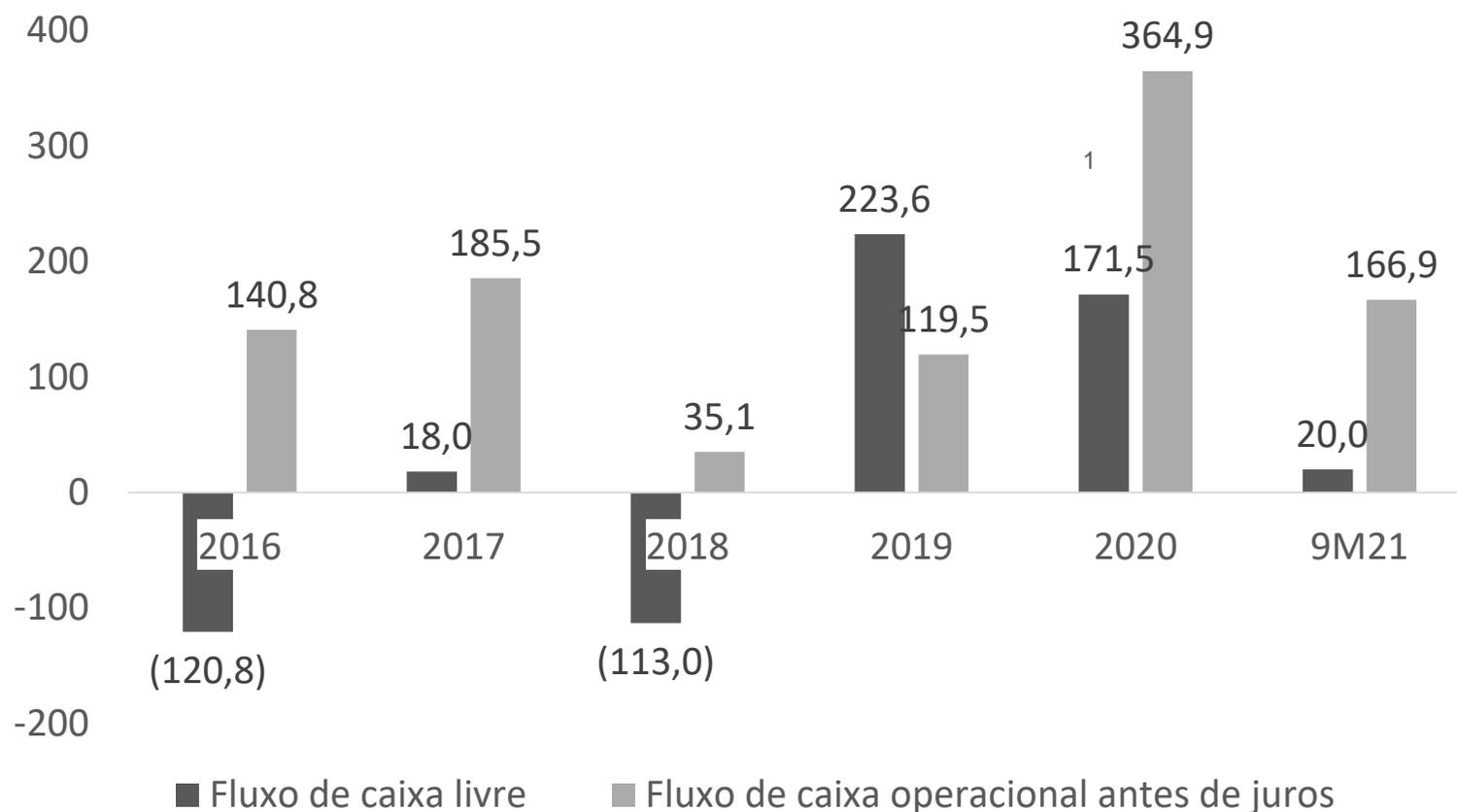


EBITDA ajustado atingiu R\$ 58,2 milhões no 3T21, com margem EBITDA de 12,8%



Fluxo de caixa livre de R\$ 172 milhões em 2020

Fluxo de caixa Em R\$ milhões

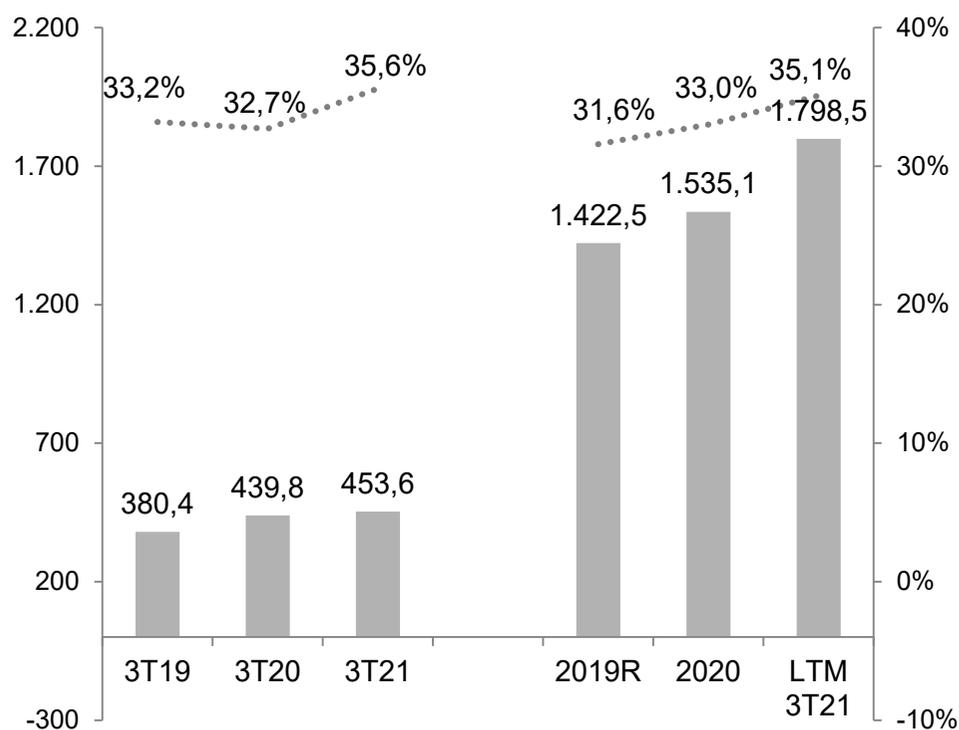


¹Recebimento de R\$ 329 milhões pela venda da operação norte-americana em 2019

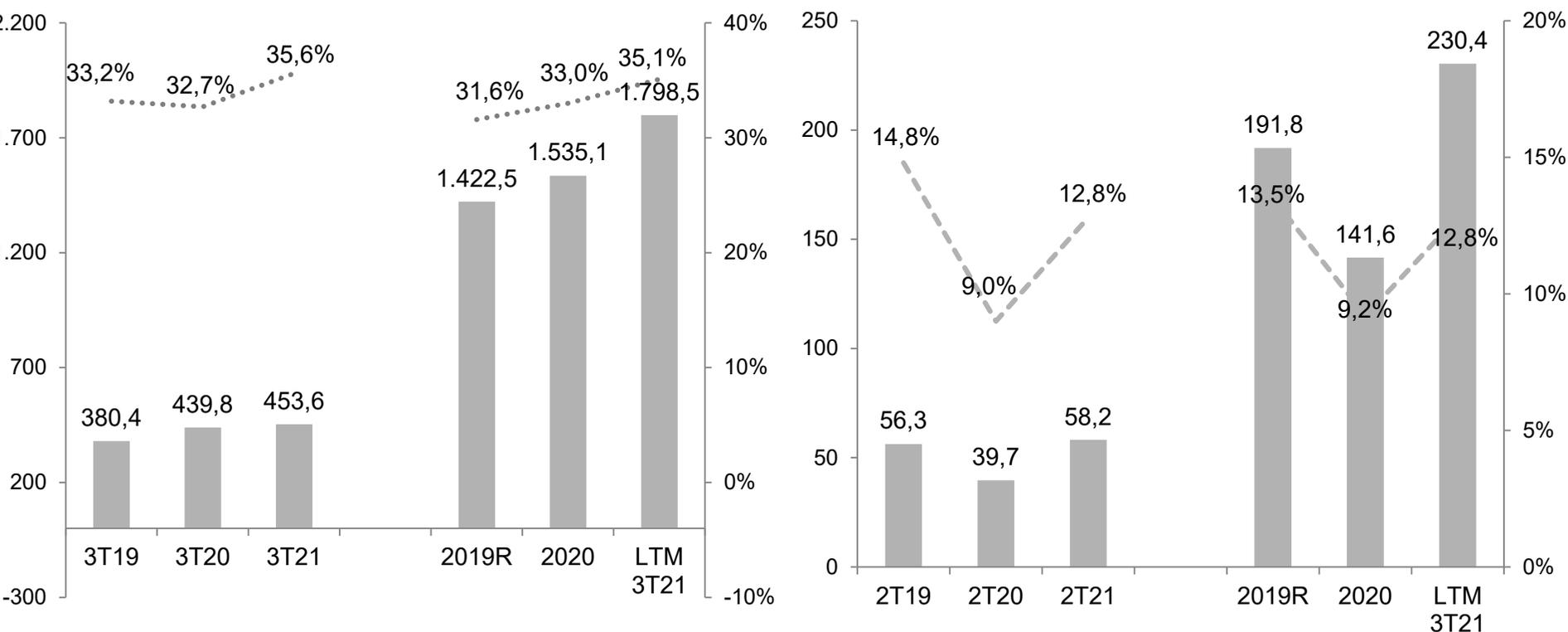
DESEMPENHO FINANCEIRO - CONSOLIDADO

Em R\$ milhões

Receita e Margem bruta (%)



EBITDA e Margem EBITDA (%)



	Receita	Margem bruta	EBITDA	Margem EBITDA
2020/2019R	+ 7,9%	+ 1,3 p.p.	- 26,2%	- 4,3 p.p.
2019R/2018R	+ 3,8%	+ 0,6 p.p.	+ 48,6%	+ 4,1 p.p.



SPRINGS GLOBAL

B3: SGPS3

**www.springs.com/ri
ri@springs.com**

