

# RESULTADOS 2T18 |



 **SGPS3**  
**NOVO**  
**MERCADO**  
BM&FBOVESPA



**SPRINGS**<sup>®</sup>  
**GLOBAL**

## Springs Global: Receita do e-commerce mais que dobra em relação ao mesmo período do ano anterior

São Paulo, 14 de agosto de 2018 - A Springs Global Participações S.A. (Springs Global), líder em produtos de cama, mesa e banho nas Américas, apresentou, no segundo trimestre de 2018 (2T18), receita líquida de R\$ 523,7 milhões, com ampliação da margem bruta, que atingiu 26,8%. Continuamos a nossa evolução no universo digital, com crescimento de 115% nas vendas no e-commerce.

### Sobre a Springs Global

A Springs Global é líder em produtos de cama, mesa e banho nas Américas, detentora de marcas tradicionais e líderes em seus segmentos de atuação, estrategicamente posicionadas de forma a atender eficientemente a clientes de diferentes perfis socioeconômicos. A Springs Global conta com operações verticalmente integradas e unidades industriais, com alto grau de automatização e flexibilidade, localizadas no Brasil, Estados Unidos e Argentina.

B3: SGPS3

Em 30/06/2018:

Preço de fechamento da ação: R\$ 7,00

Valor de mercado: R\$ 350,0 milhões

### Teleconferência de Resultados

Data: 16/08/2018  
Horário: 11h (Brasília) / 10h (US-ET)

Em Português:  
+55 11 3193-1001  
/ +55 11 2820-4001

Em Inglês:  
+1 800 492-3904 (Toll free)  
+1 646 828-8246

Senha: Springs Global

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

### Relações com Investidores

Alessandra Gadelha  
Diretora de Relações com Investidores  
Tel: +55 11 2145 4476  
[ri@springs.com](mailto:ri@springs.com)  
[www.springs.com/ri](http://www.springs.com/ri)

Os principais destaques do desempenho da Springs Global no 2T18 foram:

- Receita líquida de R\$ 523,7 milhões;
- Lucro bruto de R\$ 140,6 milhões, 2,9% acima do segundo trimestre de 2017 (2T17);
- Margem bruta de 26,8%, com crescimento de 1,6 pontos percentuais (p.p.) ante 2T17;
- EBITDA<sup>(a)</sup> de R\$ 54,8 milhões, com margem EBITDA de 10,5%;
- Resultado operacional alcançou R\$ 35,6 milhões;
- Lucro líquido de R\$ 8,9 milhões, com incremento de R\$ 5,8 milhões entre anos;
- Crescimento de 9,7% no EBITDA da unidade de negócio América do Sul – Atacado;
- Crescimento de 13,9% da receita da unidade de negócio América do Norte – Atacado;
- Crescimento de 2,7% da receita *sell-out*<sup>(b)</sup> da unidade de negócio América do Sul – Varejo;
- A receita nos canais digitais mais que duplicou entre anos.

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Receita líquida	523,7	540,4	(3,1%)	1.052,5	1.056,6	(0,4%)
Lucro bruto	140,6	136,7	2,9%	280,6	271,8	3,2%
Margem Bruta %	26,8%	25,3%	1,6 p.p.	26,7%	25,7%	0,9 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>54,8</b>	<b>59,8</b>	<b>(8,4%)</b>	<b>108,4</b>	<b>114,8</b>	<b>(5,6%)</b>
Margem EBITDA %	10,5%	11,1%	(0,6 p.p.)	10,3%	10,9%	(0,6 p.p.)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>35,6</b>	<b>41,4</b>	<b>(14,0%)</b>	<b>71,1</b>	<b>78,0</b>	<b>(8,8%)</b>
Número de lojas	232	227	2,2%	232	227	2,2%

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).

## Vendas nos canais digitais

Continuamos engajados e otimistas em relação às vendas nos canais digitais da Companhia.

Desenvolvemos, no decorrer do ano de 2017, o modelo de franquia digital, com lançamento no início deste ano, com sucesso. O sucesso é mensurado não apenas pelo forte crescimento das nossas vendas no e-commerce entre anos, mas, principalmente, pelo alinhamento de interesse com nossos franqueados, que também participam do crescimento das vendas do nosso canal digital, e dos consumidores de nossas marcas, que usufruem de melhor experiência de compra, pois podem escolher onde comprar, receber e retirar os produtos desejados, com a mesma qualidade de atendimento e com melhores prazos e custos de atendimento.

O modelo se mostra robusto e a tecnologia, desenvolvida internamente, se mostra extremamente forte e, ao mesmo tempo, adaptável, possibilitando já darmos o próximo passo: o lançamento da nossa loja virtual da Santista, no início deste mês.

As vendas diretas de produtos Santista, através da loja virtual, possibilitarão nos tornarmos ainda mais próximos de nossos consumidores finais, contribuindo para a compreensão de suas necessidades e de seus desejos, e, conseqüentemente, para a fidelização de nossas marcas e para a ampliação de nossas vendas.

Iniciamos, neste trimestre, a implementação (*roll-out*) do PIX – Point of Incredible Experiences, sistema de frente de loja, desenvolvido internamente, que traz o conceito de multicanalidade, presente no canal digital, para as nossas lojas físicas, com atendimento personalizado e recomendações de produtos, baseado em informações de compras anteriores ou pelo perfil mapeado.

O sistema PIX, que já está em vigor em algumas das nossas lojas MMartan e que estará implantado em todas as nossas lojas próprias e franqueadas até o final do terceiro trimestre, transforma a maneira como as nossas coleções são concebidas, construídas, expostas e comunicadas, proporcionando uma melhor experiência de compra para os nossos clientes e, conseqüentemente, agregando maior valor às nossas marcas.

Por fim, estamos testando a incorporação de sensores aos nossos produtos para o sono, permitindo um conjunto de informações para o consumidor, como dicas para melhorar a sua qualidade do sono, com impacto positivo no rendimento do seu “dia seguinte”, após uma noite bem dormida.



revendedor autorizado  
casa moyses  
de 1930



Uma solução de frente de loja que viabiliza **multicanalidade**, **empodera** o vendedor e oferece a **melhor experiência** para o cliente.



Melhor experiência do consumidor

- 🏠 Cliente Exuberante  
Apresentar linha Santista >
- 🛒 Novo pedido Multicanal  
Separar produtos >
- 🏠 Sua última venda está aberta  
Continue e sucesso! >

Para o consumidor, **experiência.**

Para as nossas lojas, maximização de **receita.**

Para os varejistas multimarcas, torná-los **centros de fulfillment.**

## Receita

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 523,7 milhões no 2T18, 3,1% inferior à do 2T17, sendo impactada negativamente, na América do Sul, pela greve de caminhoneiros, resultando em menores volumes de venda, e positivamente, na América do Norte, pela desvalorização de 12,0% do Real em relação ao dólar americano.

A receita da América do Sul alcançou R\$ 307,8 milhões, representando 59% da receita total, com retração de 12,3% entre anos. A receita da América do Norte somou R\$ 215,9 milhões, sendo equivalente a 41% da receita total do 2T18 e 13,9% superior à do 2T17.

A linha de Cama, Mesa e Banho (Cameba)<sup>(c)</sup> foi responsável por 43% da receita no 2T18, a linha de *Utility bedding*<sup>(d)</sup> por 35%, e produtos intermediários<sup>(e)</sup> por 11%. A receita do Varejo, com participação de 11% da receita total no 2T18, permaneceu estável, sendo as conversões de lojas próprias para franquias compensadas pelo maior número de lojas entre anos.

A receita de CAMEBA foi de R\$ 225,1 milhões no 2T18, com redução de 7,9% em relação ao 2T17. A receita de *Utility bedding* totalizou R\$ 182,7 milhões no 2T18, com crescimento de 16,1% entre anos. A receita de produtos intermediários somou R\$ 57,1 milhões, com redução de 27,7% entre anos. Houve aumento de preço médio, entre anos, em todas as categorias de produtos.

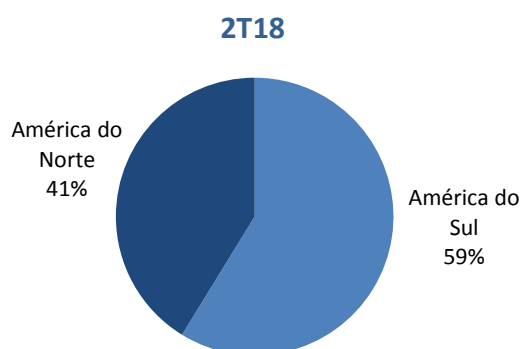


Gráfico 1 – Distribuição da Receita por geografia

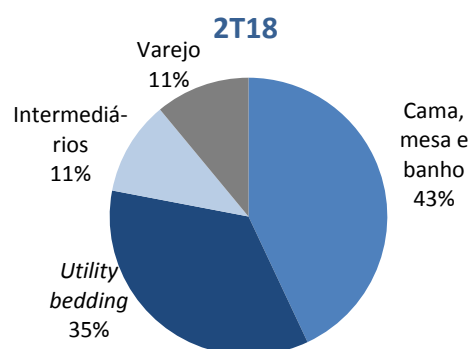


Gráfico 2 – Distribuição da Receita por tipo de produto

## Custo e Despesas

O custo dos produtos vendidos (CPV) foi de R\$ 383,1 milhões no 2T18, com redução de 5,1% em relação ao mesmo período de 2017, acompanhando a redução da receita no mesmo período, representando 73,2% da receita líquida.

As principais matérias-primas são algodão e poliéster que, somados a produtos químicos, embalagens e aviamentos, totalizaram custos de R\$ 235,4 milhões no 2T18, denominados custos de materiais, com redução de 4,4% em relação ao 2T17, apesar do incremento de 26,8% do preço médio do algodão, em reais, no mesmo período, conforme ilustrado no gráfico a seguir.



Gráfico 3 – Preço de algodão, fonte CEPEA

A conversão da matéria-prima em produto acabado demanda, principalmente, mão-de-obra, energia elétrica e outras utilidades, denominados custos de conversão e outros, que somaram R\$ 130,1 milhões no 2T18, com redução de 7,4% em relação ao 2T17.

A depreciação dos ativos de produção e distribuição totalizou R\$ 17,6 milhões no 2T18, com incremento de 4,1% entre anos.

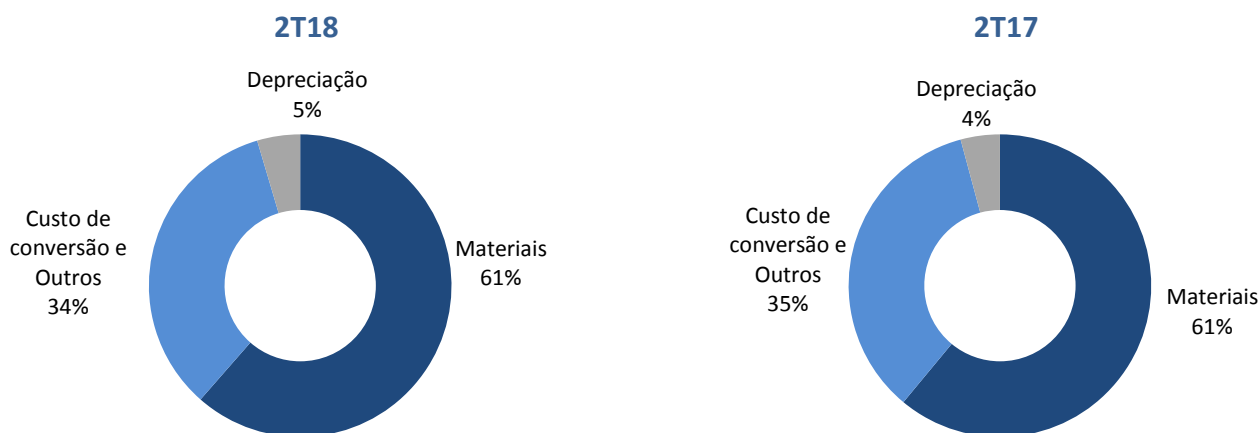


Gráfico 4 – Distribuição do CPV

Em relação às despesas operacionais, as despesas com vendas foram de R\$ 68,3 milhões, representando 13,0% da receita líquida, ante 12,7% no 2T17. As despesas gerais e administrativas (G&A) somaram R\$ 38,1 milhões, equivalentes a 7,3% da receita líquida, versus 6,5% no mesmo período do ano anterior.

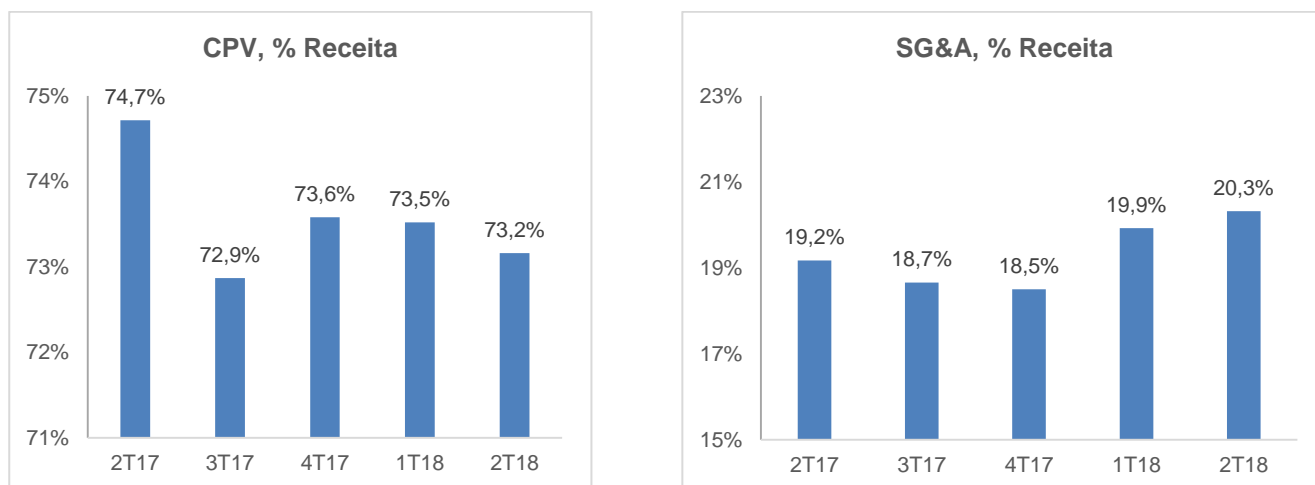


Gráfico 5 – CPV e SG&A, como % receita líquida

## Outras Receitas

Em 2017, consolidamos o projeto de locação no terreno localizado em São Gonçalo do Amarante, RN. A área disponível para locação totaliza mais de 300,0 mil m<sup>2</sup>. As receitas de arrendamento deste empreendimento estão classificadas como “Outras Receitas, líquidas”.

Ao longo deste ano, esperamos concluir a ocupação (locação) da totalidade da 1ª etapa do empreendimento comercial, *Power Center* e iniciar a comercialização do *outlet*.

## EBITDA

A geração de caixa, medida pelo EBITDA, alcançou R\$ 54,8 milhões no 2T18, 8,4% inferior ao valor obtido no 2T17. No período, houve aumento de R\$ 3,9 milhões do lucro bruto, que foi mais que compensado pelo aumento de R\$ 8,9 milhões de despesas operacionais, excluindo depreciação. A margem EBITDA foi de 10,5% no 2T18, ante 11,1% no 2T17. Nos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2018, o LTM EBITDA atingiu R\$ 248,2 milhões, em linha com o LTM EBITDA ajustado do ano anterior, de R\$ 249,0 milhões.

## Lucro

O lucro bruto totalizou R\$ 140,6 milhões no 2T18, com margem bruta de 26,8%, ambos com ampliação entre anos.

O resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 72,7 milhões no 2T18, *versus* despesa de R\$ 51,1 milhões no 2T17, devido principalmente a variações cambiais líquidas.

As despesas financeiras – juros e encargos – totalizaram R\$ 33,5 milhões, com redução de 4,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O saldo das variações cambiais foi negativo em R\$ 35,4 milhões no 2T18, refletindo a desvalorização do Real no período na posição líquida de passivos em dólar, ante valor negativo de R\$ 7,0 milhões no 2T17, com variação de R\$ 28,4 milhões entre anos, sem efeito caixa.

As receitas financeiras ampliaram em R\$ 0,8 milhão, enquanto as despesas bancárias, impostos, descontos e outros reduziram em R\$ 4,5 milhões.

A provisão de imposto de renda diferido de R\$ 47,1 milhões da operação da América do Norte, também sem efeito caixa, contribuiu para o resultado líquido de R\$ 8,9 milhões do 2T18, com melhoria de R\$ 5,8 milhões entre anos.

## Investimentos e Capital de giro

Os investimentos de capital somaram R\$ 15,8 milhões no 2T18, destinados, principalmente, à melhoria operacional.

As necessidades de capital de giro somaram R\$ 934,9 milhões no final do 2T18, em linha com o trimestre anterior.

## Dívida e indicadores de endividamento

Nossa posição de dívida líquida<sup>(f)</sup> era de R\$ 845,0 milhões, em 30 de junho de 2018, ante R\$ 886,4 milhões, em 30 de junho de 2017, e R\$ 866,9 milhões, em 31 de março de 2018.

Temos como objetivo reduzir a dívida líquida e alongar o seu prazo médio. No 2T18 tivemos fluxo de caixa livre de R\$ 31,3 milhões, contribuindo para a redução da dívida líquida entre trimestres. Nos últimos dois anos, reduzimos a parcela de curto prazo da dívida de 54% para 43% e dobramos a razão disponíveis/dívida de curto prazo de 0,3 para 0,6.

Terminamos o 2T18 com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/LTM EBITDA, de 3,4x. Estamos confiantes que este indicador reduzirá no decorrer dos próximos trimestres, em função da melhoria do resultado operacional que contribuirá, concomitantemente, para aumento do EBITDA e redução da dívida líquida.

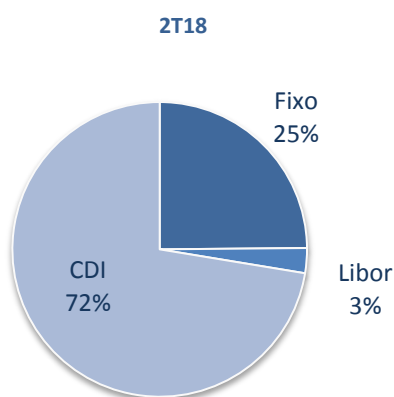


Gráfico 6 – Dívida Bruta por indexador

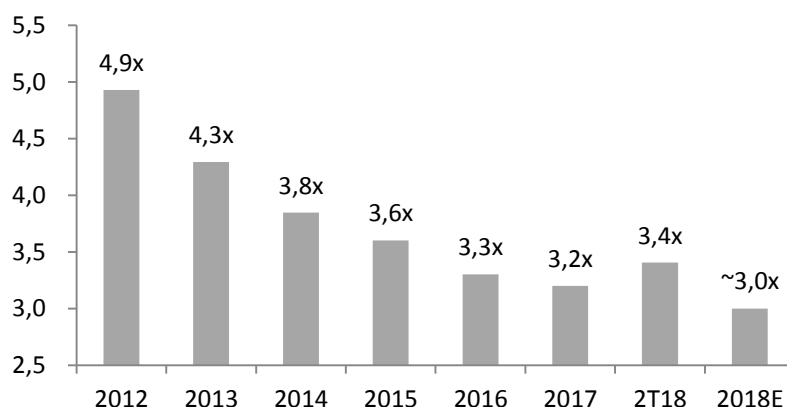


Gráfico 7 – Dívida líquida/EBITDA, em termos recorrentes

## Projeções

A Springs Global mantém sua estratégia de consolidar sua posição de liderança no mercado de cama, mesa e banho, e de expansão de vendas nos canais multimarcas, monomarca, priorizando franquias, e digital, via e-commerce. Em 2017, aprimoramos o website da MMartan, lançamos o aplicativo da MMartan e o website da Artex. Em 2018, iniciamos a operação de franquia digital, que permitirá o melhor atendimento aos clientes com menor custo, pois as vendas do e-commerce serão atendidas pelos franqueados mais próximos, que tenham os produtos em estoque. Este novo modelo de *omni channel* permitirá concomitantemente maiores vendas para nossos franqueados e maior satisfação de nossos clientes.

Buscaremos a melhoria de rentabilidade dos nossos negócios, através de maior utilização de capacidade de nossas fábricas no Brasil, resultando em maior absorção de custos fixos, principalmente por crescimento (a) das vendas através do e-commerce; (b) das vendas no segmento de decoração têxtil; e (c) do número de franquias. Ademais, a recuperação da economia, no Brasil, alavancará o crescimento de vendas de itens discricionários, como os nossos produtos, que podem ter a decisão de compra postergada durante um período recessivo.

Para o ano de 2018, esperamos crescimento da receita e expansão da margem EBITDA, em linha com o orçamento da Companhia, considerando como premissas: (a) câmbio médio de R\$ 3,32 em 2018, (b) crescimento de 2,7% do PIB no Brasil, e (c) abertura de 20 novas lojas franqueadas no Varejo.

Em R\$ milhões	2018	1S18
	Projeção	Realizado
<b>Receita Líquida</b>		
Atacado - América do Sul*	1.200 - 1.420	555,9
Varejo - América do Sul	230 - 270	121,2
Atacado - América do Norte	740 - 870	408,6
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>2.120 - 2.500</b>	<b>1.052,5</b>
EBIT	200 - 240	71,1
EBITDA	280 - 320	108,4
CAPEX	60 - 70	31,2
* Incluindo receita intracompanhia		

Tabela 2 – Projeções

## Desempenho da ação

As ações da Springs Global, negociadas na B3 sob o código SGPS3, apresentaram desvalorização de 36,7% no 2T18, com desempenho inferior ao do Ibovespa e ao do Índice *Small Cap* no mesmo período. Nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 448 mil no 2T18.

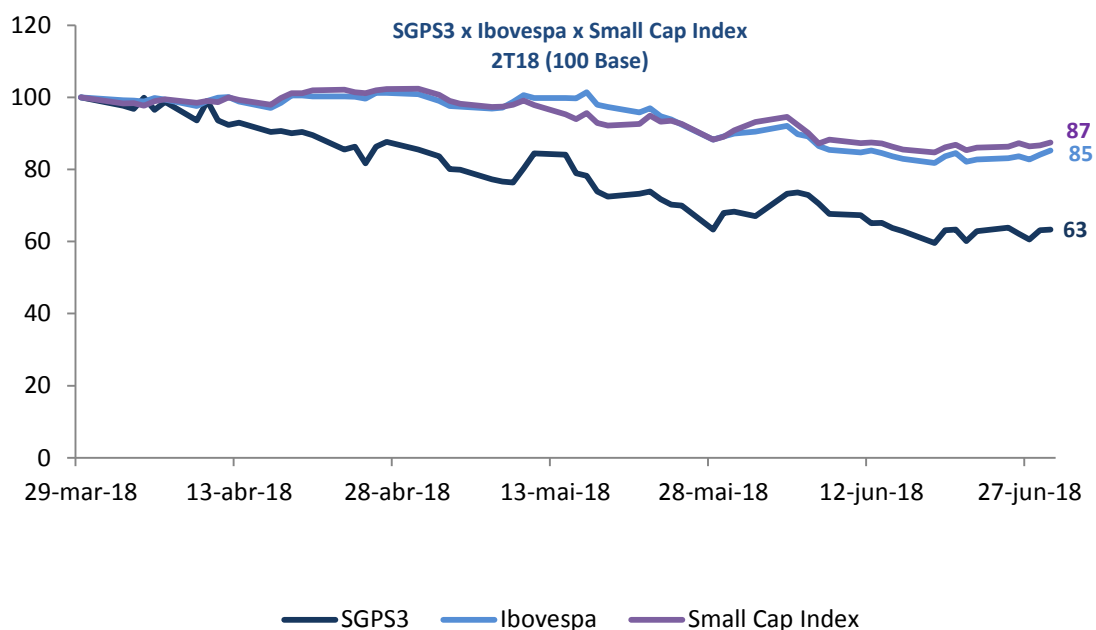


Gráfico 8 – Desempenho da ação SGPS3



## Desempenho por Segmento de Negócio

A Springs Global apresenta seus resultados segregados nos seguintes segmentos de negócio: (a) América do Sul - Atacado, (b) América do Sul - Varejo, e (c) América do Norte - Atacado.

### América do Sul – Atacado

A receita líquida do segmento de negócio América do Sul - Atacado alcançou R\$ 264,5 milhões no 2T18, com redução de 14,1% em relação ao 2T17, negativamente impactada pela greve de caminhoneiros, resultando em menores volumes de venda, especialmente, de produtos intermediários.

O CPV totalizou R\$ 187,4 milhões no 2T18, com redução de 19,2% entre anos. A margem bruta foi de 29,1% no 2T18, com ampliação de 4,5 p.p. em relação ao 2T17, em função de menor participação de intermediários, que possuem menor valor agregado, no *mix* de vendas. As despesas de SG&A somaram R\$ 54,3 milhões, permanecendo estável entre anos.

O EBITDA alcançou R\$ 44,3 milhões, com crescimento de 9,7% entre anos. A margem EBITDA foi de 16,7%, com ampliação de 3,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2017.

### América do Sul – Varejo

A receita líquida do segmento de negócio América do Sul - Varejo atingiu R\$ 58,8 milhões no 2T18, em linha com a do 2T17. A receita *sell-out* totalizou R\$ 119,9 milhões no 2T18, com crescimento de 2,7% em relação ao mesmo período de 2017.

No final do 2T18 tínhamos 232 lojas, das quais 70 próprias e 162 franquias, ante 227 no final do 2T17. Abrimos três novas lojas, neste trimestre, e realizamos uma conversão de loja própria para franquia.

Iniciamos, no primeiro trimestre de 2018, a operação das franquias digitais, onde as vendas do e-commerce são atendidas pelos franqueados, com impacto positivo na experiência de compra online, com redução no prazo e no custo de entrega de nossos produtos. No 2T18, a receita do e-commerce foi 115% acima do 2T17.

O CPV totalizou R\$ 27,7 milhões, com redução de 3,8% em relação ao 2T17. Houve ampliação da margem bruta, que passou de 51,7% no 2T17 para 52,9% no 2T18, apesar do aumento de participação de franquias no faturamento do negócio.

O EBITDA foi R\$ 0,4 milhão negativo no 2T18, ante R\$ 0,3 milhão positivo no 2T17, devido à variação de R\$ 1,7 milhão em outras receitas e despesas, que mais que compensou o incremento de R\$ 0,3 milhão do lucro bruto e a redução de R\$ 1,0 milhão no SG&A.

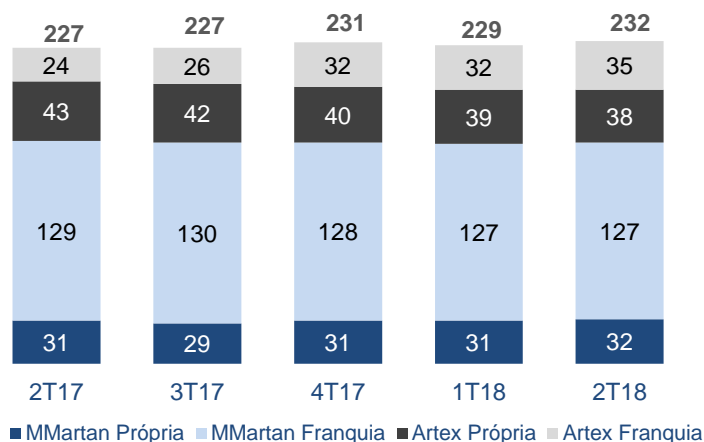
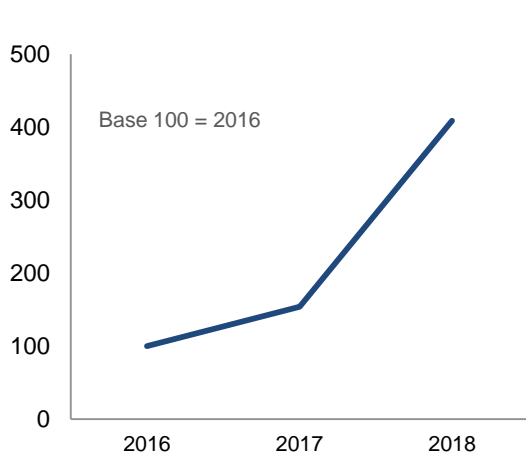


Gráfico 9 – Crescimento da receita dos canais digitais

Gráfico 10 – Evolução do número de lojas



## **América do Norte – Atacado**

A receita líquida do segmento de negócio América do Norte - Atacado alcançou R\$ 215,9 milhões no 2T18, com crescimento de 13,9% em relação ao 2T17, em linha com a valorização de 13,6% do dólar americano frente ao Real no mesmo período.

O CPV totalizou R\$ 183,2 milhões, com incremento de 14,8%. O lucro bruto somou R\$ 32,7 milhões, com expansão de R\$ 2,7 milhões, ou 9,0%, e a margem bruta foi igual a 15,1%.

O resultado operacional reduziu em R\$ 8,3 milhões entre anos, em função de maiores despesas com SG&A (R\$ 3,2 milhões) e da variação de outras receitas e despesas não operacionais (R\$ 7,8 milhões).

O EBITDA totalizou R\$ 12,0 milhões, em linha com o trimestre anterior, com margem EBITDA de 5,6%.

A Companhia vem adotando medidas mitigantes para reduzir o impacto do aumento do preço do poliéster na sua margem operacional.

## Tabelas

Tabela 3 – Receita líquida por unidade de negócio

Em R\$ milhões	2T18	%	2T17	%	(A)/(B)	1S18	%	1S17	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
<b>América do Sul</b>	<b>307,8</b>	<b>59%</b>	<b>350,8</b>	<b>65%</b>	<b>(12,3%)</b>	<b>643,9</b>	<b>61%</b>	<b>676,1</b>	<b>64%</b>	<b>(4,8%)</b>
Atacado*	249,0	48%	291,2	54%	(14,5%)	522,7	50%	556,6	53%	(6,1%)
Varejo	58,8	11%	59,6	11%	(1,3%)	121,2	12%	119,5	11%	1,4%
<b>América do Norte</b>	<b>215,9</b>	<b>41%</b>	<b>189,6</b>	<b>35%</b>	<b>13,9%</b>	<b>408,6</b>	<b>39%</b>	<b>380,5</b>	<b>36%</b>	<b>7,4%</b>
<b>Receita líquida total</b>	<b>523,7</b>	<b>100%</b>	<b>540,4</b>	<b>100%</b>	<b>(3,1%)</b>	<b>1.052,5</b>	<b>100%</b>	<b>1.056,6</b>	<b>100%</b>	<b>(0,4%)</b>
Intracompanhia	15,5		16,6			33,2		32,0		

\* Excluindo receita intracompanhia

Tabela 4 – Receita líquida por linha de produto

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	2T18	2T17	(A)/(B)	2T18	2T17	(C)/(D)	2T18	2T17	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	225,1	244,4	(7,9%)	6.635	7.881	(15,8%)	33,9	31,0	9,4%
Utility bedding	182,7	157,4	16,1%	10.148	10.195	(0,5%)	18,0	15,4	16,6%
Produtos intermediários	57,1	79,0	(27,7%)	5.474	7.715	(29,0%)	10,4	10,2	1,9%
Varejo	58,8	59,6	(1,3%)						
<b>Total</b>	<b>523,7</b>	<b>540,4</b>	<b>(3,1%)</b>	<b>22.257</b>	<b>25.791</b>	<b>(13,7%)</b>	<b>23,5</b>	<b>21,0</b>	<b>12,3%</b>

Linha de Produtos	Receita líquida (R\$ milhões)			Volume (ton)			Preço médio (R\$/Kg)		
	1S18	1S17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)	1S18	1S17	(E)/(F)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%	(E)	(F)	%
Cama, mesa e banho	454,7	468,7	(3,0%)	14.069	15.253	(7,8%)	32,3	30,7	5,2%
Utility bedding	350,5	318,0	10,2%	21.177	20.984	0,9%	16,6	15,2	9,2%
Produtos intermediários	126,1	150,4	(16,2%)	12.039	14.338	(16,0%)	10,5	10,5	(0,1%)
Varejo	121,2	119,5	1,4%						
<b>Total</b>	<b>1.052,5</b>	<b>1.056,6</b>	<b>(0,4%)</b>	<b>47.285</b>	<b>50.575</b>	<b>(6,5%)</b>	<b>22,3</b>	<b>20,9</b>	<b>6,5%</b>

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

Em R\$ milhões	2T18	%	2T17	%	(A)/(B)	1S18	%	1S17	%	(C)/(D)
	(A)		(B)		%	(C)		(D)		%
Materiais	235,4	61,4%	246,3	61,0%	(4,4%)	470,3	60,9%	479,2	61,1%	(1,9%)
Custo de conversão e Outros	130,1	34,0%	140,5	34,8%	(7,4%)	267,3	34,6%	271,7	34,6%	(1,6%)
Depreciação	17,6	4,6%	16,9	4,2%	4,1%	34,3	4,4%	33,9	4,3%	1,2%
<b>CPV</b>	<b>383,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>403,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>(5,1%)</b>	<b>771,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>784,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>CPV, % Receita</b>	<b>73,2%</b>		<b>74,7%</b>		<b>(1,6 p.p.)</b>	<b>73,3%</b>		<b>74,3%</b>		<b>(0,9 p.p.)</b>
Despesas de vendas	68,3	64,2%	68,6	66,2%	(0,4%)	136,5	64,5%	134,9	66,4%	1,2%
Despesas gerais e administrativas	38,1	35,8%	35,0	33,8%	8,8%	75,3	35,5%	68,2	33,6%	10,3%
<b>SG&amp;A</b>	<b>106,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>103,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,7%</b>	<b>211,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>203,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,3%</b>
<b>SGA, % Receita</b>	<b>20,3%</b>		<b>19,2%</b>		<b>1,1 p.p.</b>	<b>20,1%</b>		<b>19,2%</b>		<b>0,9 p.p.</b>

Tabela 6 – Reconciliação EBITDA

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Lucro (Prejuízo) líquido	8,9	3,2	181,2%	2,0	(8,8)	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social	(46,1)	(12,9)	n.a.	(45,5)	(12,5)	n.a.
(+) Resultado financeiro	72,7	51,1	42,5%	114,5	99,3	15,3%
(+) Depreciação e amortização	19,2	18,4	4,2%	37,3	36,8	1,3%
<b>EBITDA</b>	<b>54,8</b>	<b>59,8</b>	<b>(8,4%)</b>	<b>108,4</b>	<b>114,8</b>	<b>(5,6%)</b>

Tabela 7 – EBITDA por unidade de negócio e margem EBITDA

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
<b>América do Sul</b>	<b>43,9</b>	<b>40,7</b>	<b>7,9%</b>	<b>86,9</b>	<b>78,4</b>	<b>10,8%</b>
Atacado	44,3	40,4	9,7%	88,8	77,7	14,3%
Varejo	(0,4)	0,3	n.a.	(1,9)	0,7	n.a.
<b>América do Norte</b>	<b>12,0</b>	<b>20,2</b>	<b>(40,6%)</b>	<b>23,9</b>	<b>38,5</b>	<b>(37,9%)</b>
Despesas não alocáveis	(1,2)	(1,0)	20,0%	(2,4)	(2,0)	20,0%
<b>EBITDA total</b>	<b>54,8</b>	<b>59,8</b>	<b>(8,4%)</b>	<b>108,4</b>	<b>114,8</b>	<b>(5,6%)</b>
<i>Margem EBITDA %</i>	<i>10,5%</i>	<i>11,1%</i>	<i>(0,6 p.p.)</i>	<i>10,3%</i>	<i>10,9%</i>	<i>(0,6 p.p.)</i>

Tabela 8 – Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T18	2T17	(A)/(B)	1S18	1S17	(C)/(D)
	(A)	(B)	%	(C)	(D)	%
Receitas financeiras	6,9	6,1	12,8%	11,8	13,9	(14,6%)
Despesas financeiras - juros e encargos	(33,5)	(34,9)	(4,0%)	(64,8)	(76,3)	(15,1%)
Despesas bancárias, impostos, descontos e outros	(10,7)	(15,3)	(29,6%)	(23,8)	(30,8)	(22,7%)
Variações cambiais líquidas	(35,4)	(7,0)	403,2%	(37,8)	(6,1)	522,2%
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(72,7)</b>	<b>(51,1)</b>	<b>42,5%</b>	<b>(114,5)</b>	<b>(99,3)</b>	<b>15,3%</b>

Tabela 9 – Capex

Em R\$ milhões	2T18	2T17	1S18	1S17
Indústria	13,6	8,9	27,0	17,4
Varejo	2,2	0,7	2,7	0,8
<b>Total</b>	<b>15,8</b>	<b>9,6</b>	<b>29,7</b>	<b>18,2</b>

Tabela 10 – Capital de Giro

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Duplicatas a receber	473,1	513,8	505,0	(7,9%)	(6,3%)
Estoques	579,8	554,9	566,1	4,5%	2,4%
Adiantamento a fornecedores	41,6	38,3	37,0	8,8%	12,7%
Fornecedores	(159,6)	(165,5)	(152,0)	(3,6%)	5,0%
<b>Capital de giro</b>	<b>934,9</b>	<b>941,4</b>	<b>956,1</b>	<b>(0,7%)</b>	<b>(2,2%)</b>

Tabela 11 – Endividamento

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Empréstimos e financiamentos	943,9	931,2	1.039,1	1,4%	(9,2%)
- Moeda nacional	512,5	578,5	673,7	(11,4%)	(23,9%)
- Moeda estrangeira	431,4	352,7	365,4	22,3%	18,1%
Debêntures	185,3	198,4	48,5	(6,6%)	282,2%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>1.129,2</b>	<b>1.129,6</b>	<b>1.087,6</b>	<b>(0,0%)</b>	<b>3,8%</b>
Caixa e títulos e valores mobiliários	(284,2)	(262,7)	(201,2)	8,2%	41,3%
<b>Dívida líquida</b>	<b>845,0</b>	<b>866,9</b>	<b>886,4</b>	<b>(2,5%)</b>	<b>(4,7%)</b>

Tabela 12 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Atacado

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	264,5	291,4	307,8	(9,2%)	(14,1%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(187,4)	(212,3)	(231,9)	(11,7%)	(19,2%)
Lucro bruto	77,1	79,1	75,9	(2,5%)	1,6%
<b>Margem Bruta %</b>	<b>29,1%</b>	<b>27,1%</b>	<b>24,7%</b>	<b>2,0 p.p.</b>	<b>4,5 p.p.</b>
(-) Despesas de SG&A	(54,3)	(52,0)	(53,6)	4,4%	1,3%
(+/-) Outros	4,0	0,8	1,4	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	26,8	27,9	23,7	(3,9%)	13,1%
(+) Depreciação e Amortização	17,5	16,6	16,7	5,4%	4,8%
EBITDA	44,3	44,5	40,4	(0,4%)	9,7%
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>16,7%</b>	<b>15,3%</b>	<b>13,1%</b>	<b>1,5 p.p.</b>	<b>3,6 p.p.</b>
Receita intracompanhia	15,5	17,7	16,6	(12,4%)	(6,6%)
Receita ex-intracompanhia	249,0	273,7	291,2	(9,0%)	(14,5%)

Tabela 12 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Atacado – Continuação

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	555,9	588,6	(5,6%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(399,7)	(442,5)	(9,7%)
Lucro bruto	156,2	146,1	6,9%
<b>Margem Bruta %</b>	<b>28,1%</b>	<b>24,8%</b>	<b>3,3 p.p.</b>
(-) Despesas de SG&A	(106,3)	(103,2)	3,0%
(+/-) Outros	4,8	1,3	n.a.
Resultado Operacional	54,7	44,2	23,8%
(+) Depreciação e Amortização	34,1	33,5	1,8%
EBITDA	88,8	77,7	14,3%
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>16,0%</b>	<b>13,2%</b>	<b>2,8 p.p.</b>
Receita intracompanhia	33,2	32,0	3,8%
Receita ex-intracompanhia	522,7	556,6	(6,1%)

Tabela 13 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Varejo

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	58,8	62,4	59,6	(5,8%)	(1,3%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(27,7)	(30,4)	(28,8)	(8,9%)	(3,8%)
Lucro bruto	31,1	32,0	30,8	(2,8%)	1,0%
<b>Margem Bruta %</b>	<b>52,9%</b>	<b>51,3%</b>	<b>51,7%</b>	<b>1,6 p.p.</b>	<b>1,2 p.p.</b>
(-) Despesas de SG&A	(31,2)	(33,7)	(32,2)	(7,4%)	(3,1%)
(+/-) Outros	(1,1)	(0,6)	0,6	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	(1,2)	(2,3)	(0,8)	n.a.	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	0,8	0,8	1,1	0,0%	(27,3%)
EBITDA	(0,4)	(1,5)	0,3	n.a.	n.a.
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-2,4%</b>	<b>0,5%</b>	<b>1,7 p.p.</b>	<b>(1,2 p.p.)</b>
Número de lojas	232	229	227	1,3%	2,2%
Própria MMartan	32	31	31		
Franquia MMartan	127	127	129		
Própria Artex	38	39	43		
Franquia Artex	35	32	24		
Receita bruta <i>sell out</i>	119,9	121,2	116,7	(1,1%)	2,7%

Tabela 13 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Sul – Varejo – Continuação

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	121,2	119,5	1,4%
(-) Custo dos produtos vendidos	(58,1)	(58,2)	(0,2%)
Lucro bruto	63,1	61,3	2,9%
<b>Margem Bruta %</b>	<b>52,1%</b>	<b>51,3%</b>	<b>0,8 p.p.</b>
(-) Despesas de SG&A	(64,9)	(64,2)	1,1%
(+/-) Outros	(1,7)	1,5	(213,3%)
Resultado Operacional	(3,5)	(1,4)	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	1,6	2,1	(23,8%)
EBITDA	(1,9)	0,7	n.a.
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>-1,6%</b>	<b>0,6%</b>	<b>(2,2 p.p.)</b>
Número de lojas	232	227	2,2%
Própria MMartan	32	31	
Franquia MMartan	127	129	
Própria Artex	38	43	
Franquia Artex	35	24	
Receita bruta <i>sell out</i>	241,1	227,2	6,2%

Tabela 14 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Norte – Atacado

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita líquida	215,9	192,7	189,6	12,0%	13,9%
(-) Custo dos produtos vendidos	(183,2)	(163,6)	(159,6)	12,0%	14,8%
Lucro bruto	32,7	29,1	30,0	12,4%	9,0%
<b>Margem Bruta %</b>	<b>15,1%</b>	<b>15,1%</b>	<b>15,8%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>(0,7 p.p.)</b>
(-) Despesas de SG&A	(20,0)	(18,6)	(16,8)	7,5%	19,0%
(+/-) Outros	(1,5)	0,6	6,3	n.a.	n.a.
Resultado Operacional	11,2	11,1	19,5	0,9%	(42,6%)
(+) Depreciação e Amortização	0,8	0,8	0,7	0,0%	14,3%
EBITDA	12,0	11,9	20,2	0,8%	(40,6%)
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>5,6%</b>	<b>6,2%</b>	<b>10,7%</b>	<b>(0,6 p.p.)</b>	<b>(5,1 p.p.)</b>

Tabela 14 – Principais indicadores da unidade de negócio América do Norte – Atacado – Continuação

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita líquida	408,6	380,5	7,4%
(-) Custo dos produtos vendidos	(346,8)	(316,1)	9,7%
Lucro bruto	61,8	64,4	(4,0%)
<b>Margem Bruta %</b>	<b>15,1%</b>	<b>16,9%</b>	<b>(1,8 p.p.)</b>
(-) Despesas de SG&A	(38,6)	(33,7)	14,5%
(+/-) Outros	(0,9)	6,5	n.a.
Resultado Operacional	22,3	37,2	(40,1%)
(+) Depreciação e Amortização	1,6	1,3	23,1%
EBITDA	23,9	38,5	(37,9%)
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>5,8%</b>	<b>10,1%</b>	<b>(4,3 p.p.)</b>



## Glossário

**(a) EBITDA** – O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com nossas demonstrações financeiras observando as disposições 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) Linha de produtos Cama, Mesa e Banho (Cameba)** – inclui lençóis e fronhas avulsos, jogos de lençóis, toalhas de mesa, toalhas de banho, tapetes e acessórios para o banheiro.

**(d) Linha de produtos *Utility bedding*** – inclui travesseiros, protetores de colchão e colchas.

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

**(f) Dívida líquida** – Dívida bruta menos disponibilidades financeiras.

## Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	2T18	1T18	2T17
<b>Ativo</b>			
<b>Ativo circulante</b>	<b>1.377,7</b>	<b>1.392,8</b>	<b>1.328,9</b>
Caixa e equivalentes de caixa	128,7	134,2	120,3
Títulos e valores mobiliários	62,7	56,4	17,4
Instrumentos financeiros	17,9	7,8	-
Duplicatas a receber	473,1	513,8	505,0
Estoques	579,8	554,9	566,1
Adiantamento a fornecedores	41,6	38,3	37,0
Impostos a recuperar	17,1	26,5	25,2
Outros créditos a receber	56,7	61,0	57,8
<b>Ativo não circulante</b>	<b>1.451,0</b>	<b>1.371,7</b>	<b>1.269,9</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>461,1</b>	<b>381,8</b>	<b>424,7</b>
Títulos e valores mobiliários	74,9	64,3	63,4
Valores a receber - Clientes	33,1	34,5	24,2
Valores a receber - venda de imobilizado	57,9	55,7	53,8
Partes relacionadas	43,9	41,8	45,9
Impostos a recuperar	15,6	15,6	9,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	149,7	89,5	126,9
Imobilizado disponível para venda	38,9	34,1	48,0
Depósitos judiciais	13,3	13,2	14,9
Outros	33,8	33,0	38,3
<b>Permanente</b>	<b>989,9</b>	<b>989,9</b>	<b>845,2</b>
Propriedades para investimentos	223,9	210,8	-
Imobilizado	647,1	663,7	730,3
Intangível	118,9	115,3	114,9
<b>Total dos ativos</b>	<b>2.828,6</b>	<b>2.764,5</b>	<b>2.598,7</b>
<b>Em R\$ milhões</b>	<b>2T18</b>	<b>1T18</b>	<b>2T17</b>
<b>Passivo</b>			
<b>Passivo circulante</b>	<b>819,4</b>	<b>726,0</b>	<b>777,1</b>
Empréstimos e financiamentos	421,2	358,5	475,2
Debênture	66,6	63,4	0,3
Fornecedores	159,6	165,5	152,0
Impostos e taxas	11,2	8,9	12,3
Obrigações sociais e trabalhistas	70,8	61,7	66,0
Concessões governamentais	20,2	19,8	16,8
Arrendamentos não recuperáveis	8,4	7,2	6,4
Outras contas a pagar	61,5	40,9	48,1
<b>Passivo não circulante</b>	<b>844,3</b>	<b>899,1</b>	<b>809,3</b>
Empréstimos e financiamentos	522,7	572,7	563,9
Debênture	118,7	135,0	48,2
Arrendamentos não recuperáveis	15,4	13,5	14,5
Partes Relacionadas	-	1,5	0,8
Concessões governamentais	43,2	42,8	46,7
Planos de aposentadoria e benefícios	107,5	94,2	104,7
Provisões diversas	13,6	18,4	17,1
Impostos diferidos	4,3	4,3	-
Outras obrigações	18,8	16,7	13,4
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>1.165,0</b>	<b>1.139,4</b>	<b>1.012,3</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	82,4	82,5	(36,7)
Ajuste acumulado de conversão	(260,7)	(277,4)	(269,8)
Reservas de lucros	25,2	25,2	25,2
Prejuízo acumulado	(621,6)	(630,5)	(648,4)
Participação dos acionistas não-controladores	-	-	2,5
<b>Total dos passivos e do patrimônio líquido</b>	<b>2.828,6</b>	<b>2.764,5</b>	<b>2.598,7</b>

## Demonstrativo de Resultados

Em R\$ milhões	2T18 (A)	1T18 (B)	2T17 (C)	(A)/(B) %	(A)/(C) %
Receita operacional bruta	634,8	631,8	673,7	0,5%	(5,8%)
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>523,7</b>	<b>528,9</b>	<b>540,4</b>	<b>(1,0%)</b>	<b>(3,1%)</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>(383,1)</b>	<b>(388,8)</b>	<b>(403,7)</b>	<b>(1,5%)</b>	<b>(5,1%)</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	73,2%	73,5%	74,7%	(0,4 p.p.)	(1,6 p.p.)
Materiais	(235,4)	(234,9)	(246,3)	0,2%	(4,4%)
Custos de conversão e outros	(130,1)	(137,2)	(140,5)	(5,2%)	(7,4%)
Depreciação	(17,6)	(16,7)	(16,9)	5,4%	4,1%
<b>Lucro bruto</b>	<b>140,6</b>	<b>140,0</b>	<b>136,7</b>	<b>0,4%</b>	<b>2,9%</b>
<i>Margem Bruta, %</i>	26,8%	26,5%	25,3%	0,4 p.p.	1,6 p.p.
<b>Despesas com vendas, gerais e administrativas</b>	<b>(106,4)</b>	<b>(105,3)</b>	<b>(103,6)</b>	<b>1,0%</b>	<b>2,7%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	20,3%	19,9%	19,2%	0,4 p.p.	1,1 p.p.
Despesas com vendas	(68,3)	(68,2)	(68,6)	0,2%	(0,4%)
<i>% da Receita Líquida</i>	13,0%	12,9%	12,7%	0,2 p.p.	0,3 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(38,1)	(37,2)	(35,0)	2,4%	8,8%
<i>% da Receita Líquida</i>	7,3%	7,0%	6,5%	0,2 p.p.	0,8 p.p.
<b>Outras, líquidas</b>	<b>1,4</b>	<b>0,8</b>	<b>8,3</b>	<b>85,5%</b>	<b>(82,8%)</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	0,3%	0,1%	1,5%	0,1 p.p.	(1,3 p.p.)
<b>Resultado operacional</b>	<b>35,6</b>	<b>35,5</b>	<b>41,4</b>	<b>0,3%</b>	<b>(14,0%)</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	6,8%	6,7%	7,7%	0,1 p.p.	(0,9 p.p.)
Resultado financeiro	(72,7)	(41,8)	(51,1)	74,1%	42,5%
<b>Resultado antes dos impostos</b>	<b>(37,1)</b>	<b>(6,3)</b>	<b>(9,7)</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
IR e CSSL	46,1	(0,6)	12,9	n.a.	n.a.
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>8,9</b>	<b>(6,9)</b>	<b>3,2</b>	<b>n.a.</b>	<b>181,2%</b>

Em R\$ milhões	1S18 (A)	1S17 (B)	(A)/(B) %
Receita operacional bruta	1.266,6	1.305,9	(3,0%)
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>1.052,5</b>	<b>1.056,6</b>	<b>(0,4%)</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>(771,9)</b>	<b>(784,8)</b>	<b>(1,6%)</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	73,3%	74,3%	(0,9 p.p.)
Materiais	(470,3)	(479,2)	(1,9%)
Custos de conversão e outros	(267,3)	(271,7)	(1,6%)
Depreciação	(34,3)	(33,9)	1,2%
<b>Lucro bruto</b>	<b>280,6</b>	<b>271,8</b>	<b>3,2%</b>
<i>Margem Bruta, %</i>	26,7%	25,7%	0,9 p.p.
<b>Despesas com vendas, gerais e administrativas</b>	<b>(211,7)</b>	<b>(203,1)</b>	<b>4,3%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	20,1%	19,2%	0,9 p.p.
Despesas com vendas	(136,5)	(134,9)	1,2%
<i>% da Receita Líquida</i>	13,0%	12,8%	0,2 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(75,3)	(68,2)	10,3%
<i>% da Receita Líquida</i>	7,2%	6,5%	0,7 p.p.
<b>Outras, líquidas</b>	<b>2,2</b>	<b>9,3</b>	<b>(76,3%)</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	0,2%	0,9%	(0,7 p.p.)
<b>Resultado operacional</b>	<b>71,1</b>	<b>78,0</b>	<b>(8,8%)</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	6,8%	7,4%	(0,6 p.p.)
Resultado financeiro	(114,5)	(99,3)	15,3%
<b>Resultado antes dos impostos</b>	<b>(43,5)</b>	<b>(21,4)</b>	<b>n.a.</b>
IR e CSSL	45,5	12,5	n.a.
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>2,0</b>	<b>(8,8)</b>	<b>n.a.</b>

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	2T18	2T17	1S18	1S17
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>				
Lucro (prejuízo) líquido do período	8,9	3,2	2,0	(8,8)
<b>Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido ao caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>				
Depreciação e amortização	19,2	18,4	37,3	36,8
Imposto de renda e contribuição social	(46,1)	(12,9)	(45,5)	(12,5)
Resultado na alienação do ativo imobilizado	(1,9)	(1,8)	(3,8)	(6,9)
Ganho com instrumento financeiro, líquido resultado valor justo	7,8	-	-	-
Variações cambiais	35,4	7,0	37,8	6,1
Variações monetárias	1,8	4,1	3,3	1,1
Juros, encargos e comissões	23,7	38,3	58,5	85,5
Outras provisões	0,1	-	-	-
	<b>49,0</b>	<b>56,4</b>	<b>89,7</b>	<b>101,2</b>
<b>Variações nas contas de ativos e passivos</b>				
Títulos e valores mobiliários	(0,5)	1,2	(4,0)	3,0
Instrumentos financeiros	(17,9)	-	(17,9)	-
Duplicatas a receber	56,2	(11,0)	39,6	(17,0)
Estoques	(14,5)	(17,1)	(34,6)	(5,1)
Adiantamento a fornecedores	(3,3)	0,3	(4,5)	(1,4)
Fornecedores	(22,6)	27,0	(20,4)	8,1
Impostos e taxas	5,1	(1,5)	-	-
Outros	27,1	3,5	15,6	5,3
	<b>78,7</b>	<b>58,9</b>	<b>63,6</b>	<b>94,1</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>				
Juros pagos sobre empréstimos	(28,1)	(43,9)	(50,2)	(70,5)
Imposto de renda e contribuição social recebidos (pagos)	(0,9)	(2,4)	(1,6)	(4,5)
	<b>49,7</b>	<b>12,6</b>	<b>11,8</b>	<b>19,1</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais após juros e impostos</b>				
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimento</b>				
Aquisição de investimentos permanentes	(10,8)	(4,0)	(10,9)	(7,9)
Aquisição de ativo imobilizado	(5,0)	(9,6)	(18,8)	(18,2)
Aquisição de ativo intangível	(0,0)	(0,0)	(2,1)	(0,0)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado	2,0	1,0	4,4	11,2
Empréstimos entre partes relacionadas	(4,5)	(14,3)	(28,6)	(18,7)
	<b>(18,3)</b>	<b>(26,9)</b>	<b>(55,9)</b>	<b>(33,6)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>				
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>				
Ingresso de novos empréstimos	191,7	316,2	459,0	578,5
Liquidação de empréstimos	(235,0)	(306,9)	(447,2)	(602,6)
	<b>(43,3)</b>	<b>9,3</b>	<b>11,8</b>	<b>(24,1)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>				
Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior	6,5	0,9	5,5	(1,4)
	<b>(5,5)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>(26,7)</b>	<b>(40,0)</b>
<b>Aumento (diminuição) no caixa e equivalentes de caixa</b>				
<b>Caixa e equivalentes de caixa:</b>				
No início do período	134,2	124,3	155,4	160,4
No fim do período	128,7	120,3	128,7	120,3



*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.*