



**Local Conference Call
Springs Global
Resultados do Quarto Trimestre de 2018
09 de abril de 2019**

Operador: Senhoras e Senhores, obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à audioconferência da SPRINGS GLOBAL, para discutir o resultado do quarto trimestre e do ano de 2018. No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes.

Depois de uma breve introdução, será conduzida uma sessão de perguntas e respostas e as instruções serão dadas naquele momento. Se vocês necessitarem assistência durante a conferência, por favor, pressionem asterisco então "0" e um operador irá assisti-lo fora da linha.

Pra obter cópia do press release do resultado, das demonstrações contábeis e da apresentação do *webcast*, por favor acesse a página da internet da Springs Global, www.springs.com/ri.

Antes de prosseguir, deixe-me mencionar que considerações futuras refletem a percepção atual e perspectivas da Administração sobre a evolução dos negócios, tendo como base a evolução do ambiente macroeconômico, condições da indústria, desempenho da Companhia e resultados financeiros. Quaisquer mudanças em tais expectativas e fatores podem implicar que o resultado seja materialmente diferente das expectativas correntes e contemplam diversos riscos e incertezas.

Conosco hoje está o Sr. **Josué Gomes da Silva, CEO da SPRINGS GLOBAL**, que irá comentar o desempenho da Companhia. Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Josué.

Sr. Josué Gomes da Silva: Muito obrigado, bom dia a todos, estamos aqui eu, Alessandra, Roberto Cristofanili e gostaria de iniciar justificando o atraso de uma semana na divulgação dos resultados que estavam previstos para o último dia útil do mês de março e acabamos atrasando uma semana e apenas divulgado eles na última sexta-feira, com o qual, também, adiado uma semana, deveria ter ocorrido na última terça-feira.

Na verdade, se prende a um trabalho muito grande da nossa área contábil ligada a uma das transações importante que nós estaremos discutindo sobre ela, que foi esta combinação de nossas operações nos Estados Unidos com uma empresa por



nome Keeco, transação essa que, me parece, foi muito relevante para a Companhia, vocês têm notas explicativas, todos os detalhes dessa transação. Eu vou tentar explicar um pouco mais como ela ocorreu e nós, obviamente, tendo em vista a dedicação da área contábil, de maneira muito intensa, não só no *due diligence* recíproco nos últimos dois meses do ano passado, dois meses e meio, como também em toda preparação do *closing* que ocorreu em 15 de março deste ano, nós acabamos, infelizmente... e as repercussões disso nos próprios demonstrativos como, por exemplo, a preparação de todo o *carve out* de operações descontinuadas, não só de 2018, como também de 2017, em bases comparativas, isso acabou trazendo um excesso de carga de trabalho à nossa área contábil e de controladoria que acarretou nesse atraso.

A operação da Keeco, como eu disse, na nossa opinião, ela traz inúmeras vantagens para a Companhia. Aliás, destaca-se que neste demonstrativo contábil existem dois efeitos, um deles já registrado e um outro que estará sendo registrado já no primeiro trimestre, que é justamente a operação da Keeco, que trazem uma evolução no nosso patrimônio líquido de R\$ 550 milhões, aproximadamente, ou seja, 35% de aumento no patrimônio líquido em dois trimestres e uma redução da dívida líquida da mesma magnitude.

Só para ter uma ideia de quanto significa, se nós fizermos um cálculo simples, nós estamos falando em R\$ 11,00 por ação, R\$ 11,00 por ação de efeitos líquidos e certos que estão sendo divulgados parte já registrados em 31/12/2018 e parte que estarão registrados, mas as notas explicativas estão claras qual o efeito, em 31 de março de 2019 e que trazem esse impacto equivalente a R\$ 11,00 por ação. Portanto, mais do dobro do valor atual da ação na bolsa, na BOVESPA (B3).

A transação da Keeco, ela, de fato, teve início quando, em março de 2018, nós visitamos essa empresa, Keeco, para a qual nós fazíamos um OEM de travesseiros. Eles já vendiam algum travesseiro no mercado, não tinha capacidade de produção e nós fazíamos esses travesseiros que eles vendiam sob a marca dele, as marcas deles, fomos visitá-los. Tivemos já uma primeira ótima impressão dos gestores da empresa, que são, de fato, os acionistas da empresa, tanto o Sr. Bill Tausher, *chairman* da empresa, quanto o Sr. Chris Grassi, CEO da empresa, como o Sr. Kevin, que é COO da empresa, nessa reunião estavam e nos deram ótima impressão.

Um pouco mais à frente, depois desse conhecimento inicial, nós fomos procurados por eles, através de uma conferência telefônica, sugerindo que o processo de consolidação nos Estados Unidos era inexorável, era necessário e que, obviamente, essa consolidação trazia grande economicidade e competitividade para as empresas e, portanto, capaz de gerar muito valor. Eu concordei com a



tese colocada por eles - aliás, muito bem expressa –, compartilhamos informações públicas, porque já estavam, vamos dizer, divulgadas através de nossa unidade de negócio América do Norte, as informações relativas à operação norte-americana, começamos a conversar sobre uma possível combinação, negociamos os termos principais dessa possível combinação e, de fato, entendíamos naquele momento que a combinação ela era extremamente importante para nós, também como para a Keeco, por várias razões, e decidimos prosseguir com a transação sem um processo competitivo.

Entendíamos que, de fato, nós não queríamos vender nossa operação nos Estados Unidos, queríamos torná-la mais forte, queríamos torná-la mais competitiva, mais econômica e, portanto, a combinação era o processo mais adequado. Os valores eram razoáveis, achávamos que, se buscássemos um processo competitivo, nós não iríamos, necessariamente, obter uma maximização do valor que estava combinado, eventualmente uma pequena maximização, mas muito provavelmente a um custo grande, de até disrupção da própria operação e dos executivos da operação, e combinamos os valores. E eles são pessoas corretas e, durante o período de *due diligence* recíproco, em que nós fomos auxiliados por um grande banco de investimento que nos auxiliou em todo o processo do *due diligence* recíproco e também da negociação contratual, a rigor, tudo o que tinha sido combinado entre nós e os dois principais acionistas da empresa, o *chairman* e o CEO, foi rigorosamente cumprido.

Temos absoluta convicção de que demos um passo acertadíssimo. Em primeiro lugar porque sempre tivemos uma preocupação com relação a um alto grau de concentração da nossa operação americana em uma única categoria de produto e tendo como principal cliente um cliente excepcional, de alta qualidade, não podia ter cliente melhor para termos mais de 50% das nossas vendas concentradas nele. Mas é aquela história, muitas vezes, quando você tem uma concentração dessa magnitude, esse cliente espirra e você acaba pegando uma pneumonia como, aliás, ocorreu em parte do ano de 2017 e 2018 pela decisão de simplesmente mudar a exposição dos travesseiros nas suas gôndolas. Aquilo nos atingiu e atingiu todos os outros fornecedores de travesseiros. Então, nós precisávamos desconcentrar, ter mais variedade, também, de categorias e, obviamente, um caminho mais rápido para conseguirmos atingir esse objetivo estratégico é justamente o processo de consolidação.

Em segundo lugar, nós mantivemos uma participação nos Estados Unidos tendo 17,5% desta operação da Keeco, com acionistas que são os nossos colegas no corpo acionário da empresa, excepcionais, pessoas de grande valor, de grande experiência e que eu não tenho dúvida vão fazer com que essa nossa participação



de 17,5% que, obviamente, na transação foi avaliada em US\$ 36 milhões, vai valer muito rapidamente muito mais do que isso.

Este grupo de executivos, que são também os acionistas da empresa... aliás, o único acionista pessoa jurídica somos nós, os outros acionistas são todas pessoas físicas e que estão no dia-a-dia da empresa. Eu tenho certeza, tenho convicção absoluta que eles são capazes, pelo conhecimento, pela experiência, pela honestidade deles e pela capacidade que eles têm de gerar valor, que eles vão gerar grande valor para eles próprios e, obviamente, para nossa participação, que, ainda por cima, foi tratada de uma maneira muito eficiente do ponto de vista fiscal.

O resultado nosso na venda dessa nossa operação nos Estados Unidos é da ordem de US\$ 69 milhões. Isso está registrado nas notas explicativas dos demonstrativos contábeis, estará contabilizado no primeiro trimestre de 2019. Recebemos a parcela caixa no dia 15 com o *closing* meados do mês de março, parcela caixa hoje essa que foi, obviamente, utilizada para redução da dívida líquida e o impacto tributário do imposto de renda diferido ele não significa saída de caixa, é apenas a forma contábil de registrar.

Então, o resultado de US\$ 69 milhões tem um impacto apenas de um imposto de renda diferido que não significa saída de caixa porque, na verdade, do ponto de vista fiscal, a operação foi muito bem estruturada. Além disso, é óbvio que esses US\$ 90 milhões recebidos como parte do pagamento, a outra parte do pagamento são os 17,5% da operação da Keeco, que eu tenho convicção de que, em pouco tempo, estará valendo muito mais do que os US\$ 36 milhões que foram atribuídos a ela na transação original.

Esses US\$ 90 milhões, que são equivalentes a aproximadamente R\$ 340 e poucos milhões no câmbio de 31/12/2018, que é mais ou menos parecido com o câmbio atual, somados a este ganho de causa que, na verdade, já estava, vamos dizer, de certa maneira consolidado desde quando o Supremo, através de seu Pleno, tomou a decisão, em repercussão geral, de excluir da base de cálculo do PIS e COFINS o ICMS. De fato, uma decisão que até tardou por parte do judiciário brasileiro porque, a rigor, ICMS não é venda, e PIS/COFINS incide sobre a venda, então o cálculo do PIS e COFINS incluindo o ICMS era um cálculo absolutamente inadequado, mas que as empresas durante anos tiveram que pagar, recorreram ao judiciário e, em 2017, o Pleno do Supremo tomou essa decisão e, graças a Deus, o nosso caso transitou em julgado no primeiro trimestre já de 2019.

Estamos no processo de habilitação dos créditos e acreditamos, pelos precedentes já que estão ocorrendo no mercado, que, a partir do mês de competência de junho, nós poderemos começar a compensar estes valores e



estimamos uma compensação em cerca de seis trimestres. Portanto, poderemos recuperar estes valores muito provavelmente até o final de 2020. Este é o nosso entendimento.

É uma pena que esses valores, que foram calculados e atualizados até 31/12/2018, só incide sobre eles a SELIC. Obviamente, o custo de capital de qualquer empresa é acima da SELIC, mas eles só pagam a SELIC. Então, estaremos durante esse período, obviamente na medida que formos compensando, atualizando o saldo sempre pela SELIC e essa estimativa aproximada de até o final do próximo ano, ela é com base nos nossos orçamentos futuros de 2019 e 2020. E, portanto, é um valor que se torne em caixa automaticamente na medida em que há, vamos dizer, a compensação e, portanto, se soma aos US\$ 90 milhões recebidos, o que significa uma mudança total no caixa da empresa, ou na dívida líquida da empresa, de cerca de R\$ 550 milhões ao longo do ano de 2019 (parte já aconteceu em março) e o ano de 2020, o que significa nada menos do que cerca de R\$ 11,00 por ação.

Isso é altamente significativo, aumenta o patrimônio líquido em cerca de 30%. E, de novo, nos dá não só muito maior solidez financeira e que essa solidez financeira nos permite também investir naquilo que hoje é o maior crescimento da Companhia, que é a nossa venda direta ao consumidor, que também auxilia a venda nossa através dos multimarcas com o desenvolvimento de tecnologias espetaculares que, de fato, torna a nossa empresa e as nossas marcas, marcas com essa característica de multicanalidade, marcas que podem ser compradas no meio digital, que podem ser compradas no meio físico, nas lojas físicas, sejam lojas monomarcas operadas por nós ou por nossos franqueados, sejam lojas multimarcas operadas por clientes varejistas nossos, que passam, agora, a adotar a mesma tecnologia que foi desenvolvida para os nossos pontos de venda e que já estão testadas e que está funcionando muito bem e que traz resultados como o resultado registrado, ao longo do ano de 2018, de crescimento das vendas na internet de 150% enquanto a evolução da entrega, a partir da loja, seja porque o cliente optou por retirar em um determinado estabelecimento comercial próximo ao seu trabalho ou a sua residência, seja porque a loja funcionou como um centro de distribuição, um mini CD, e despachou daquele ponto físico a mercadoria para o consumidor final, economizando não só no custo logístico do *last mile*, mas também economizando no tempo de entrega.

Hoje, isso já significa cerca de 70% das vendas do canal da internet, o que significa um crescimento expressivo, porque em janeiro era zero, as vendas na internet cresceram 150%. E esta modalidade de entrega a partir das lojas ou retirada nas lojas, passou a significar, ao final o ano, 70% do total das vendas na internet.



E é neste aspecto da nossa operação, uma operação verticalizada, em que nós vamos da criação, ou seja, nossa matéria-prima básica são os fios, são os fardos de algodão e fardos de poliéster e que, após a criação, nós tecemos, acabamos, confeccionamos e vendemos diretamente ao consumidor final por meio das nossas lojas eletrônicas, digitais, das nossas lojas monomarcas franqueadas ou próprias e dos nossos clientes parceiros varejistas, que também se utilizam e começam a se utilizar dessa nossa tecnologia Pix, é onde nós vemos o fortalecimento das nossas marcas, o fortalecimento das nossas vendas, a redução de ociosidade nas nossas plantas industriais e alavancagens operacionais expressivas.

Quando eu fiz referência a uma redução da dívida líquida equivalente à aproximadamente R\$ 11,00 por ação, cerca de R\$ 550 milhões, esta referência foi feita sem levar em consideração geração de caixa livre ao longo do ano de 2019 e o ano de 2020. Obviamente, nós estimamos, e com convicção, que a geração de caixa livre servirá para reduzir ainda mais a dívida líquida da empresa. Mas, mesmo que não existisse caixa livre sendo gerado ao longo desses próximos dois anos, e vai existir, neste ano mesmo, o nosso *guidance* de geração de caixa é de R\$ 210 a 240 milhões com *guidance* de Capex da ordem de R\$ 60 milhões.

Obviamente, a despesa financeira não deve, vamos dizer, levar a diferença. Vamos ver se fosse do ponto médio, 225, 230 menos 60, 170, vai ser abaixo disso e, portanto, nós teremos caixa livre gerado nas operações para amortizar ainda mais a dívida líquida. Mas, mesmo que não existisse, e vai existir, nós já chegaríamos com esses dois fatores que são líquidos e certos, é apenas tempo agora de, vamos dizer, um já acontecido e outro a acontecer nos próximos seis trimestres, nós chegaríamos a uma dívida líquida/EBITDA abaixo de 2x ao final de 2020.

Portanto, a empresa muito mais forte, muito mais sólida, muito mais preparada para investir naquilo que ela tem maior retorno, que são as nossas marcas, a nossa tecnologia, a conexão das nossas marcas e das nossas fábricas ao pequeno varejo, seja o varejo monomarca, seja o varejo multimarca, de uma maneira eficiente, de uma maneira muito competitiva. Esse é o nosso foco, sem descuidar da nossa participação relevante nesta grande empresa nos Estados Unidos, operada por três brilhantes profissionais, empreendedores e executivos e grandes acionistas da empresa, que eu não tenho dúvida que vão possibilitar uma geração de valor muito grande sobre esse nosso investimento, e o investimento deles também, com um alinhamento total de interesses e de objetivos e que essa nossa participação vai valer muito mais no futuro do que a consideração inicial que foi atribuída a esta participação quando nós fizemos a transação.



Vale destacar que a Keeco, ela tem uma estrutura tributária que é permitida no mercado americano, que é uma estrutura chamada *pass through*, que significa que seus acionistas, na verdade são os responsáveis, obviamente, na sua participação do capital social da companhia, pelo pagamento dos impostos sobre a renda da corporação. Esta estrutura, uma estrutura fiscal supereficiente para a nossa participação, que é detida através da nossa subsidiária nos Estados Unidos, que continua existindo e que, portanto, continuará a se beneficiar de uma estrutura fiscal eficiente.

É verdade que, para que essa estrutura fiscal eficiente pudesse existir, nós permanecemos com alguns custos legados da nossa operação americana e que estamos trabalhando firmemente para diminuí-los aceleradamente. Além do que, ficamos conosco inúmeros imóveis próprios, que obviamente estão disponíveis para geração de valor para a Companhia, seja através da venda, seja através de algum outro processo de desenvolvimento, muito provavelmente através da venda e em alguns deles já temos interesses concretos.

Aliás, é um outro capítulo importante que nós precisamos destacar. Os imóveis da Companhia disponíveis para venda ou para a geração de valor passam a ter cada vez mais valor. Não só concluímos a transação com o município de Montes Claros e, de fato agora, está, vamos dizer, documentado mais uma vez, com mais uma aprovação na Câmara Municipal de Montes Claros, com mais uma aprovação de um novo Poder Executivo de Montes Claros. Mas houve uma troca do imóvel da nossa sede original, da fábrica matriz da Companhia, que agora vai ter uma destinação super nobre, melhorando o atendimento ao público de Montes Claros, que precisa dos serviços do Poder Público Municipal.

Então, para nós é motivo de grande satisfação podermos estar dando à cidade de Montes Claros um imóvel com instalações muito modernas, capazes de atender melhor aquela população que precisa dos serviços da prefeitura, gerando economia, também, para o Poder Público Municipal através das sinergias, da economia de aluguéis, já que vão concentrar quase todas as secretarias nesta nova sede do Poder Público Municipal, nova Prefeitura e sede de algumas das mais importantes secretarias.

Como também já recebemos imóveis através de uma permuta, alguns imóveis inclusive vizinhos a esse próprio empreendimento onde será a sede do Poder Público Municipal, a nova sede do Poder Público Municipal. E aí esses imóveis já estão sendo hoje objeto de comercialização com alguns deles já tendo manifestação de interesse por parte de alguns grandes atacarejos de Minas Gerais, já que está se tornando uma região de grande comércio.



Então, não temos dúvidas que foi a decisão correta a ser feita. A gente não só participa mais da vida de uma cidade em que temos uma relevância e uma expressiva participação, em que a comunidade reconhece ainda mais o nosso valor como a empresa inserida na vida da comunidade, contribuindo para a melhora da comunidade, como também, obviamente, torna, com essa *swap*, com essa troca em diversos imóveis menores e, portanto, sendo menores, com mais capacidade de liquidez, com mais velocidade de venda, a monetização dos ativos recebidos e que estamos trabalhando, já, fortemente.

Além disso, o grande empreendimento comercial no estado de Rio Grande do Norte, na cidade de São Gonçalo do Amarante, na divisa com a cidade de Natal, em que o Power Center já está praticamente todo, vamos dizer, contratada a sua ocupação, falta ainda uma área que está em vias finais de negociação e com o lançamento do outlet previsto agora para o final deste mês de abril, início do mês de maio, um outlet que eu também tenho uma perspectiva, e os profissionais que estão nos auxiliando no planejamento, concepção e comercialização, também têm uma perspectiva muito forte de uma rápida comercialização.

Repetindo o que eu já disse anteriormente, nós temos muita convicção de que o Power Center, que já vai gerar, vamos dizer, receitas anuais na ordem de R\$ 12 milhões, provavelmente terão estas receitas um pouco mais do que dobradas com a comercialização do outlet. Entendemos que o outlet deverá gerar receitas anuais da ordem de R\$ 15 a 18 milhões quando estiver totalmente comercializado. Isso significa dizer que apenas a parte comercial deste terreno, um terreno extremamente bem posicionado, urbanizado, poderá gerar receitas anuais entre R\$ 25 a 30 milhões. E obviamente, isso praticamente é tudo EBITDA, ou seja, a margem EBITDA nesse tipo de operação é muito alta.

E nós temos, já, vamos dizer, praticamente R\$ 1 milhão (por mês), aproximadamente, de receitas já contratadas com uma carteira de clientes muito sólida, muito boa, e que nos dão uma perspectiva. Além disto, nós começamos agora, em parceria com grandes empreendedoras de imóveis residenciais, a lançar em método de permuta, os programas residenciais nesse mesmo terreno. De novo, ali o morador que comprar o imóvel vai ter uma qualidade muito grande de vida.

Não vamos estar impondo nenhum ônus aos equipamentos públicos municipais, o próprio empreendimento vai ter água tratada e o tratamento de esgotos. Eventualmente até pensamos em fazer alguma instalação de energia solar para fornecimento das instalações residenciais. Além disso, eles vão ter um centro comercial do lado deles, em que eles podem ir a pé, eles estarão inseridos muito



próximos ao centro comercial, no mesmo terreno totalmente cercado, com absoluta segurança, com grande possibilidade de uma vida de seus filhos, das famílias que moram lá ao ar livre, com segurança em um terreno fechado.

Inclusive já estamos em contato com o governo do estado e do município para a criação de uma escola pública em que nós cederíamos as instalações e o Poder Público daria uma qualidade de ensino adequada. Queremos fazer uma escola modelo com os melhores indicadores nas provas de ensino médio do país e esse é o nosso propósito através, obviamente, não do custo anual, mas de metodologias de várias instituições hoje que atuam no campo do ensino podem dar, e é com esse propósito que nós estaríamos cedendo as instalações, desde que o governo do estado e a prefeitura, e já se dispuseram a dar os professores e adotarem essas metodologias de ensino mais modernas, acompanhamento do quadro diretivo e do quadro de professores através dessas metodologias para que a gente seja, ali, um embrião de uma qualidade de ensino cada vez maior no estado.

Óbvio que estamos fazendo isso também porque os nossos moradores que vão comprar os imóveis residenciais se beneficiarão por seus filhos dessas escolas. Então, estamos trabalhando, também, na grande liberação de valores, geração de valor que esse conjunto de imóveis, que pertence à Companhia, poderá trazer em breve para todos, e já está trazendo através dos aluguéis e das rendas que estão gerando. Basicamente, estes são os pontos de maior destaque.

O balanço de 2018, ele traz várias novidades, não é um balanço fácil de ler. Para começar, ainda que o contrato de compra e venda com a Keeco tenha sido assinado no dia 29 de dezembro, a regra contábil exige que aquela operação já fosse tratada, para efeitos contábeis, como uma operação descontinuada. Até por isso, também, o pequeno atraso de uma semana na divulgação dos resultados, nós tivemos que fazer todo o *carve out* não só das operações descontinuadas de 2018, como também, para efeitos comparativos, de 2017.

O outro trabalho contábil adicional que foi necessário e que, inclusive, impactou o último trimestre fortemente, foi a adoção da correção monetária integral no balanço da nossa subsidiária na Argentina. Pela regra contábil, depois de alcançado um determinado nível de inflação por três anos, ocorre um gatilho que exige a adoção da correção monetária integral. Obviamente, isso era uma coisa comum no Brasil do passado, graças a Deus não precisamos mais adotar essa metodologia, mas na Argentina teve que ser adotada, foi adotada e todo o efeito, obviamente, lançado no último trimestre.



Então, o nosso, vamos dizer, a antiga operação nossa chamada "Atacado América do Sul" foi altamente impactada não só pela situação macroeconômica argentina, que é muito difícil, como também em função da adoção da correção monetária integral por exigência técnico-contábil, até correta tendo em vista o nível inflacionário, que acabou repercutindo também todo esse ajuste que trouxe efeitos negativos no balanço do último trimestre.

Além disto, obviamente a empresa agora vai passar a reportar duas Unidades de Negócio e vai passar a reportar a equivalência patrimonial da Unidade de Negócio atacado América do Norte. Ela não passa mais a ser uma Unidade de Negócio, as nossas duas Unidades de Negócio agora que ficaram agora são: o varejo, as nossas operações de vendas diretas ao consumidor através de operações monomarcas, lojas próprias e franqueadas; e o atacado América do Sul. E, eventualmente, até para melhor informação, dividiremos o atacado América do Sul em duas unidades de negócio: a Unidade de Negócio Argentina e a Unidade de Negócio Brasil. Obviamente, quando uma região vai tão mal como a Argentina foi no ano passado, as chances são, em que a base de comparação sendo fraca, as coisas até comecem a melhorar, é a nossa expectativa em relação à Argentina para 2019.

Acreditamos que, principalmente no segundo semestre, quando a situação macroeconômica lá se deteriorou muito, o segundo semestre de 2019 deverá apresentar melhorias em relação ao segundo semestre de 2018 na Argentina. Essa é a nossa expectativa. Obviamente, o governo continua enfrentando dificuldades, mas é um grande país, um país riquíssimo e que, temos a certeza, vai encontrar o seu caminho.

Com relação ao Brasil, estamos otimistas, é verdade que o primeiro trimestre reservou uma certa decepção no mês de março, mês de janeiro e fevereiro bons, mês de março um pouco decepcionante, mas temos confiança de que, ao longo do ano, com as aprovações das reformas necessárias, principalmente da nova previdência, o Brasil retome um ritmo de crescimento mais acelerado.

Mas, obviamente, a macroeconomia nos impacta, mas não estamos parados, independente dos resultados da macroeconomia, estamos trabalhando firmemente e investindo firmemente, principalmente na tecnologia, no desenvolvimento deste modelo de multicanalidade, que, temos segurança em afirmar, tem dado muito certo, traz perspectivas altamente favoráveis para a Companhia e já é uma realidade este modelo e já não é mais apenas um projeto.

Aliás, para concluir, antes de passar às perguntas e respostas, eu gostaria de dizer que nós faremos um evento no mês de maio, o nosso encontro anual, nós



vamos antecipar e vamos fazer no mês de maio, com destaque especial para esta área da nossa multicanalidade, tendo em vista que nós acreditamos firmemente que isso está trazendo já resultados significativos e que continuará trazendo resultados extremamente expressivos para a companhia.

Basicamente, são nossas palavras iniciais. Obviamente, como todo ano, todo trimestre, na verdade, nós falamos sobre cada uma das unidades de negócio, eu vou evitar fazer isso hoje porque teve mudanças expressivas, principalmente, vamos dizer, na nova apresentação da Companhia daqui para frente. Os números estão aí divulgados, estamos sempre à disposição, a Alessandra, eu mesmo, o Roberto, para responder quaisquer perguntas que vocês tenham sobre o que nós vemos para o futuro da Companhia e estas unidades de negócio em que estaremos nos dedicando daqui para frente.

Aliás, em maio, vocês vão ver novidades que estão sendo lançadas no mês de maio a respeito dessa área de tecnologia e de venda direta ao consumidor ou, lá, pequenos comerciantes, pequenos negócios. E vou já encerrando essas palavras iniciais, que cobrem os tópicos mais relevantes e mais importantes dos demonstrativos contábeis de 2018 e já obviamente dando *highlight* do que vai acontecer já nesse primeiro trimestre de 2019, passar para as perguntas e respostas. Muito obrigado.

Sessão de Pergunta e Respostas

Operador: Senhoras e Senhores, vamos dar início à sessão de perguntas e respostas somente para analistas e investidores. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco, um. As questões serão respondidas pela ordem que forem recebidas. A qualquer momento, se quiser remover a sua pergunta da lista, por favor, pressione a tecla asterisco, dois.

Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

A nossa primeira pergunta vem de Heloisa Cruz, Stoxos. Pode prosseguir.

Sra. Heloisa Cruz: Bom dia. Primeiro, parabéns pelos negócios. Confesso que fiquei surpresa bem positivamente, vocês coloracam mais valor do que tinha no negócio dos Estados Unidos, então parabéns.

Eu queria entender um pouquinho mais, a gente estava falando agora de entrada de caixa que é bem relevante ao longo próximos trimestres, tem o negócio da



Keeco primeiro, mas depois tem desconto sobre o imposto. Eu queria entender o quê que vocês fizeram um pouco de rolagem de dívida ao longo do último trimestre e, assim, e não foi pouco, eu vi que o custo da dívida começou a cair, mas não necessariamente para um patamar que eu esperava que ele caísse. Então, acho que pouco menos que 130% do CDI já é bem melhor do que a gente tinha.

E eu queria entender também duas coisas: como que estão as conversas com os bancos no sentido de custo de dívida, uma vez que vai entrar um percentual de caixa; e outra coisa que eu queria entender é que eu vi que teve um empréstimo para a Coteminas e eu não entendi muito bem, mas eu vi um valor que vocês pagaram uma parte e vocês receberam. E eu queria entender um pouquinho se a expectativa é que isso... como é que isso deve se comportar uma vez que vocês ficarem com um pouco mais de liquidez. E, mais uma vez, parabéns e parabéns pela explicação do resultado.

Sr. Josué: Heloisa, bom dia, obrigado pela pergunta. Para te ser muito sincero, eu não sei se você está em movimento, em um celular, ficou muito entrecortado aqui para nós a sua pergunta. Acho que eu entendi parcialmente a pergunta. Eu vou tentar responder o que eu entendi.

Veja bem, dois eventos que são líquidos e certos, está certo: o primeiro evento, Keeco, contrato assinado em 29 de dezembro de 2018, a operação foi concluída em meados de março de 2019 e a parcela caixa recebida. Basicamente, 100% da parcela caixa dedicada à redução da dívida líquida. De novo, o nosso Capex é relativamente baixo, aliás, ele é inferior à nossa própria depreciação; o outro evento, obviamente está em processo, de habilitação, uma vez transitado em julgado você entra com a habilitação. Nós temos uma expectativa, pelo que tem ocorrido de habilitação de outros créditos de outras empresas, que essa habilitação se dê já para o mês competência junho pagamento em julho. E, aproximadamente, pelas nossas projeções, deveremos compensar em cerca de seis trimestres aproximadamente.

Bem, com relação a nosso relacionamento com as instituições financeiras, eu digo para você que, apesar dos *spreads* altos, eu só tenho a agradecer a todas as instituições financeiras parceiras que continuaram acreditando na Companhia, agora ainda mais em função de uma redução da dívida líquida, vamos dizer, líquida e certa contratada da ordem de R\$ 550 milhões. Eu repito, gente, isso é importante, é R\$ 11,00 por ação, as pessoas quando viram isso talvez não tenham entendido porque a ação subiu ontem 7,5%, mas devia ter subido 150% mais ou menos, porque estava R\$ 7, eu acho, e colocou mais R\$ 11,00 no balanço, líquido e certo.



Tudo bem, talvez queiram trazer a valor presente, mas não sei qual é a taxa real de desconto, porque isso tudo é corrigido pela SELIC, então não sei nem se tem tanta taxa real de desconto para trazer a valor presente. Talvez a CVM me puna por estar fazendo projeção de preço de ação, isso é um problema do investidor e do analista.

O que eu quero dizer é o seguinte, isto é líquido e certo, isto aumenta fortemente a liquidez da empresa, diminui muito fortemente a dívida líquida da empresa, nós estamos falando em uma dívida líquida sem considerar caixa livre das operações dos próximos dois anos, que terá menor do que 2. Hoje já está contratado, isso é fato, é dado.

Agora, você me parece que também perguntou sobre refinanciamentos, até porque nós temos uma nota explicativa que diz sobre isso. Em janeiro e março, nós, com bancos nossos já, que obviamente sabiam parte das informações que o mercado tem hoje, principalmente da Keeco, porque também o mercado sabia, já fizeram extensões dos financiamentos existentes que prorrogam, vamos dizer, os pagamentos, fizeram renegociações, alongamentos que mudam completamente o perfil do passivo, vamos dizer, com estas já negociações feitas no primeiro trimestre com bancos parceiros, de maneira que eu só tenho a agradecer o suporte de todas as instituições financeiras ao longo desse ano de 2018, ao longo de 2017 e, obviamente, o recurso, os dois recursos estão sendo usados para redução da dívida líquida, a empresa está investindo em atividades que demandam menos Capex.

Então, a geração de caixa livre continuará sendo usada para esses propósitos e, obviamente, a gente espera que, com a própria diminuição muito forte da dívida (líquida)/ EBITDA, um indicador comumente usado, para menos de 2, a gente possa ver também uma redução expressiva nos *spreads*. Ainda que tenhamos hoje alguns financiamentos com *spreads* até razoáveis à luz de uma SELIC de 6,5, que talvez até caiam um pouco, a gente acha que poderá cair um pouco. Temos, é verdade, algumas linhas com *spreads* muito altos e, obviamente, essas vão estar sendo amortizadas e pagas na medida que o caixa livre for sendo gerado e esses valores estejam entrando. Espero que eu tenha respondido, mas, de novo, a pergunta ficou muito entrecortada.

Sra. Heloisa: Não, acho que só, talvez tenha melhorado agora, [incompreensível – eco na linha].

Sr. Josué: Heloisa, desculpe, é verdade, você tinha feito essa segunda parte.



Veja bem, a gente trabalha em um sistema de tesouraria única, então tem um caixa único. Todos esses mútuos que às vezes valem são feitos à taxa de mercado, está certo? E taxa compatível. Isso é um calculador de uma redução muito precisa em 31/12, está certo? Aliás, a controladora... posso só falar uma coisa? Não tem a ver, mas tem com a Springs Global: o valor total dos créditos de redução, eliminação da base de cálculo do ICMS no PIS e COFINS no grupo monta mais de R\$ 350 milhões. Ou seja, o impacto é muito significativo. No total, no grupo, nós estamos falando de mais de R\$ 700 milhões de mudança de dívida líquida, está certo, Heloísa? Porque, a Santanense do grupo teve crédito, a CTNM, a Companhia de Tecidos Norte de Minas, controladora, teve crédito, está certo?

Sra. Heloisa: Uhum. Está ótimo. Josué, se eu puder fazer uma segunda pergunta. Sem entrar no detalhe da estratégia, mas tendo uma visão geral, vocês mais a Keeco vocês são empresas extremamente complementares, não só em mercado, mas em produtos também, a Springs que fica e a Keeco com a Springs que foi. Eu posso sonhar, em um segundo momento, com uma parceria maior em que eles lá vendam lençóis e toalhas e vocês aqui vendam não só os produtos de decoração e o *utility bedding* que vocês já vendiam como as marcas atuais, mas que isso aumente em termos de troca de produtos ou a ideia é ficar mais limitado à participação societária?

Sr. Josué: Não, Heloisa, há um interesse das duas empresas em ter uma relação comercial cada vez mais próxima. Por exemplo, você falou bem, a Keeco é líder no mercado americano de cortinas, inclusive com duas marcas espetaculares, uma marca para cortinas para ambientes, vamos dizer, do quarto de dormir, a marca excelente que é Eclipse, uma marca superforte no mercado americano.

Aliás, até por isso que a Keeco tem uma participação em venda direta para o consumidor muito expressiva. Para uma empresa americana que não seja ligada ao varejo, a participação dela em venda direta ao consumidor é muito expressiva. Ela é líder no segmento de cortina e, obviamente, é de interesse deles e também é de interesse nosso trazerem as marcas deles para comercializarmos na América do Sul, e estamos já conversando sobre isso.

Além do mais, a Keeco hoje é uma das grandes distribuidoras de lençóis e *fashion bedding* nos Estados Unidos, mas não vendem toalhas no mercado americano, e, obviamente, nós temos interesse em voltarmos a ocupar um percentual do mercado americano de toalhas, que, aliás, já fomos líderes. Depois da quebra e, de fato, foi até à falência, foi mais do que *chapter eleven* da empresa então, que era a Pillowtex, que tinha comprado a Cannon Fieldcrest, nós passamos a ser os



maiores vendedores de toalhas no mercado americano, nós tínhamos um *market share* expressivo em todos os grandes varejistas americanos.

Depois, nós decidimos reposicionar a empresa americana apenas para o segmento de travesseiros e produtos para o sono. E aí descontinuamos a exportação de toalha porque já não fazíamos mais o *fashion bedding*, que muitas vezes são coordenados ou é o mesmo comprador, já não tínhamos mais a sinergia para isso. Agora acreditamos que voltamos a ter e certamente é de interesse das duas empresas desenvolver negócios em conjunto. Então, você intuiu muito bem.

Há uma possibilidade razoável de que as transações comerciais sejam fortes e não apenas a participação societária. A gente acredita que tanto a Keeco pode beneficiar os nossos negócios na América do Sul com linhas muito competitivas, modernas e que se complementam às nossas, como nós podemos complementar a linha deles nos Estados Unidos.

Sra. Heloisa: Excelente, muito obrigada. Parabéns aí pelos negócios e reserva bastante tempo de Q&A no evento de maio. Obrigada.

Operador: Próxima pergunta de Pedro Ruttenthal, Ruttenthal Investimentos. Pode prosseguir.

Sr. Pedro Ruttenthal: Olá. Tudo bem, Josué? Tudo bem, Alessandra? É um prazer estar aqui de novo. Não sei como está minha voz hoje, se também está ruim ou não ali na reprodução.

Eu tenho duas dúvidas, primeiramente parabéns pela venda... venda, não, o crescimento na participação dos Estados Unidos, que eu acho que vai ser muito produtivo, principalmente por conta de agora o nosso presidente poder estar se concentrando nas unidades aqui na América do Sul exclusivamente, que a América do Norte era muito complexa, muito importante, então acabava demandando muito tempo.

Mas eu queria entender um pouco de base de exportação, como é que está se dando isso, se nós já estamos voltando a exportar os produtos para os Estados Unidos, eu ouvi alguma coisa que tem relação àquela empresa, a empresa sueca, que a gente está exportando para eles, que agora me foge o nome, e também em relação a quanto tempo vai levar para estar se concretizando esse projeto residencial ali no Rio Grande do Norte. E também saber quanto que a gente espera agora de tempo para estar começando a fazer EBITDA no Power Center e também na outra unidade.



Sr. Josué: Bem, Pedro, a Keeco - aliás, têm algumas perguntas aqui no webcast, isso é importante - a Keeco é uma empresa muito grande, uma empresa quase cinco vezes maior do que era a unidade de negócio América do Norte, uma empresa super rentável, com uma geração, uma margem EBITDA próxima a 2 dígitos e uma empresa que, tendo em vista a qualidade dos empreendedores que estão por trás dela, eu acho que poderá crescer ainda muito. Gente de primeiríssima qualidade, muito experiente, muito capaz, e só isto já foi uma das razões principais que nos levaram a fazer a operação. De fato, um grupo de empreendedores que eu conheço relativamente há pouco tempo, um ano, mas passei a respeitar e admirar e não foi em vão, é também o comportamento deles ao longo de todo o processo e a competência gerencial que eles têm.

Então, não é à toa que nós fizemos a transação e eu tenho certeza que teremos grande valor ainda na participação nossa na Keeco além, de como eu respondi na pergunta anterior da Heloisa, da possibilidade de muitas operações comerciais de exportação. Nós estamos exportando para esse cliente sueco que você fez referência, até cresceu os pedidos para este ano, é um cliente que demanda muito, é um cliente que nos ensina muito. Algumas vezes a gente até se questiona se o tamanho do negócio ele compensa todo o investimento de pessoas que a gente põe para atendê-los, mas os negócios estão engrenando, e eles são, de fato, de casamento de longo prazo.

Como eu sou mineiro e mineiro namora muito tempo, depois noiva mais tempo ainda e fica casado para o resto da vida, a gente está acreditando nisso, que a gente está em um processo crescente de engajamento com eles e que vamos ficar nesse relacionamento comercial crescente durante muitos e muitos anos, é a nossa expectativa e está indo bem.

Acho que o potencial de crescimento de exportação para a América do Norte, tendo em vista o nosso relacionamento inclusive acionário com uma empresa brilhantemente gerida, pode até ser mais rápido e maior. Mas, vamos dizer, os próximos meses e trimestres é que vão dizer desse crescimento de relacionamento entre nós e a Keeco. Agora, para os suecos, nós estamos exportando e vai crescer esse ano até de maneira significativa as nossas exportações.

O Power Center já está gerando receita. Hoje, nós já temos vários inquilinos, alguns destes estão abrindo as lojas agora e, obviamente, todo o contrato normalmente você dá um prazo de carência, e as receitas do Power Center vão crescer. Faltam hoje dois espaços físicos no Power Center para ele estar totalmente comercializado. Obviamente, lá os espaços são maiores, justamente



pelo conceito de ser um Power Center, são lojas muito maiores. E o próprio aluguel por metro quadrado é mais baixo do que nós esperamos obter no *outlet*. No *outlet*, nós vamos fazer um conceito de *full cost*, então, no preço que nós vamos alugar por metro quadrado já vai estar incluído a parte também de ar condicionado, iluminação e condomínio para ter um boleto só, o cliente sabe quanto é o boleto, não tem surpresa, o varejista sabe quanto ele vai pagar e pronto.

A gente acredita que com esse conceito e os próprios profissionais que estão nos ajudando na concepção do *outlet* e na comercialização, nós acreditamos que a comercialização deverá se dar de maneira célere. O projeto residencial lá, ele pode ser muito grande, a ideia é que, inicialmente - e isso significa que ainda vai sobrar muito espaço para potencial construção futura -, a gente faça em torno de 2.000 a 2.500 unidades residenciais, muito provavelmente na faixa 2 ou 2,5 do Minha Casa Minha Vida. O VGV disto deve gerar em torno de R\$ 300 e tantos milhões, R\$ 400 milhões.

E aí está uma negociação de permuta, está certo, o dono do terreno, ele vai, vamos dizer, ficar com um pedaço da venda, essa que é a negociação. Obviamente, ninguém espera que 2.500 unidades sejam comercializadas instantaneamente, então a perspectiva de quem é muito experiente nesse segmento, aliás, Minas Gerais nesse segmento tem brilhado com duas das maiores empresas, das mais competentes empresas desse mercado de Minha Casa Minha Vida, 2, 2,5, e eles estimam que provavelmente entre dois, três, quatro anos para o lançamento, porque, em geral, se fazem lotes de 400, 500 unidades, é mais ou menos o tamanho médio, 350, 400 unidades, 500 unidades o tamanho médio de cada, vamos dizer, bloco colocado à venda.

Então, tem um prazo aí para desenvolver o empreendimento residencial. O importante é começar e o mais importante ainda é nós negociarmos o percentual. Não vamos ser nós que vamos fazer esse tipo de empreendimento, não temos nenhum conhecimento. No caso do centro comercial, é um pouco mais simples a parte, vamos dizer, de construção, do *retrofit* dos nossos imóveis, os imóveis já estavam lá, nós nos assessoramos com profissionais da área muito mais na parte de planejamento e comercialização.

Mas o *retrofit* era mais simples, nós nos cercamos de bons arquitetos, fizemos bons projetos e *retrofits* muito adequados. No caso do residencial, não, é óbvio que vamos fazer em parceria, é menos até do que parceria. No fundo, no fundo, é quase uma venda do terreno, só que é uma venda pelo percentual das vendas deles, que é mais ou menos como eles atuam nesse segmento. Espero que eu tenha respondido as suas perguntas.



Sr. Pedro: Muito obrigado.

Operador: Senhoras e senhores, lembramos que, para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. E para retirar a pergunta da lista, basta digitar asterisco dois.

Sr. Josué: Veja bem, tem uma pergunta que eu acho que é uma pergunta relevante e, de fato, eu não vou saber responder agora porque não foi debatido esse tema. Obviamente a pergunta se liga à distribuição de dividendos, não é exatamente esta a pergunta, mas o interesse é nesta direção.

Eu acho que a empresa não só vai passar a ter uma estrutura de capital super adequada e com índices fortemente reduzidos e caindo ao longo dos próximos trimestres, como também a empresa vai ter, obviamente, pela própria redução e, portanto, pela própria redução das despesas financeiras, vai ter uma rentabilidade importante. Portanto, é razoável que acionistas pensem na parte de distribuição de dividendos. Eu respondo dessa maneira, a pergunta exatamente é se nós iríamos obviamente absorver os prejuízos acumulados para que, de fato, possa pagar dividendo, é esse o interesse da pergunta, eu acredito.

De novo, não pensamos no assunto, mas acho razoável a pergunta, acho razoável o interesse do acionista. Obviamente, o controlador também é acionista, portanto, tem esse interesse, mas eu não posso responder afirmativamente porque o assunto não foi ainda debatido internamente.

Operador: Não há perguntas via áudio. Passo a palavra ao Sr. Josué para suas considerações finais e encerramento.

Sr. Josué: Bem, eu agradeço a todos pela atenção. Obviamente, a empresa agora é uma empresa um pouco diferente, mas uma empresa muito mais sólida, muito mais forte e ainda com um pé relevante nos Estados Unidos da América. Eu diria até que, hoje, um pé mais robusto do que era antes, porque antes era um pé com algumas vulnerabilidades estratégicas que essa enorme dependência de uma única categoria e de um grande cliente, excelente cliente, mas, obviamente, nunca é bom você estar tão dependente, nem para o próprio cliente, você estar tão dependente dele.

Estamos muito confiantes em um ótimo ano de 2019, estamos confiantes de que a nossa tecnologia de multicanalidade ela está funcionando e está funcionando muito bem e só está melhorando com a adição de softwares de inteligência artificial para a previsão de demanda, de softwares de inteligência artificial para recomendação de venda e essa tecnologia agora passa a ser, também, começa a



ser adotada por pequenos varejistas multimarcas, criando uma verdadeira ponte entre grandes fábricas detentoras de marcas de produtos de consumo e o pequeno varejo e é nisso que estaremos colocando nosso foco e espero que eu possa ajudar, como membro do conselho de administração da Keeco, a que estes grandes empresários, grandes empreendedores gerem cada vez mais valor com a Keeco, e que a nossa participação de 17,5% passe a valer muito mais do que os US\$ 36 milhões que foi a avaliação inicialmente na transação feita.

Espero estar com vocês daqui a cerca de 40 dias, quando estaremos divulgando os resultados do primeiro trimestre, que já não vão ter grande surpresa porque vocês já sabem que vai estar registrado neles esse lucro de US\$ 69 milhões, menos o imposto diferido, não é caixa, da venda da operação norte-americana. Obviamente, estamos à disposição de vocês eu, a Alessandra, o Roberto, para quaisquer dúvidas que vocês tenham e que queiram esclarecer depois do nosso call. Muito obrigado, um abraço a todos e bom dia.

Operador: Encerramos neste momento a audioconferência da SPRINGS GLOBAL. Muito obrigado pela participação de todos.