



Release de Resultados 1T23

Videoconferência de Resultados:

- Português/Inglês
- Data: 12/05/2023
 - Horários:
 - Brasília: 11:00 h
 - Nova York: 10:00h
 - Londres: 15:00h
- Webcast: ri.cea.com.br

CEAB
B3 LISTED NM

IGCT B3

IGC-NM B3

IGC B3

SMLL B3

IBRA B3

ITAG B3

ICON B3

IGPTWB3

Forte início de ano com relevante aumento no EBITDA Ajustado e evolução de 3 p.p. na margem bruta no 1T23

DESTAQUES

- Crescimento de receita líquida total de 3,6% comparado ao 1T22.
- Receita líquida de vestuário cresceu 6,1% em relação ao 1T22.
- Vendas mesmas lojas total de 1,3%, e de vestuário de 4,3% comparado ao 1T22.
- Margem bruta de mercadorias de 48,1%, aumento de 3,1 pontos percentuais em relação ao 1T22.
- Despesas operacionais reduziram 12,5% em comparação ao 1T22.
- EBITDA ajustado pós-IFRS16 de R\$76,9 milhões, comparado a R\$0,1 milhão no 1T22.
- Mais de 400 mil novos cartões do C&A Pay emitidos no trimestre, totalizando uma base de quase 3 milhões, com gestão conservadora do risco focando na sustentabilidade.
- Disciplina no capex com investimentos de R\$49,8 milhões no trimestre, menor em 10,3% versus 1T22.
- Posição de caixa no fechamento do 1T23 em R\$ 1,5 bilhão, mantendo iniciativas adotadas em 2022 para melhoria do capital de giro.

Indicadores (R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ
Receita Líquida Total (R\$MM)	1.240,6	1.197,0	3,6%
Receita Líquida Mercadorias	1.157,3	1.125,1	2,9%
Vendas mesmas lojas (SSS) ¹ (%)	1,3%	53,5%	-52,2p.p.
Receita Bruta Digital (GMV ² 1P+3P)	328,6	208,4	57,7%
Margem Bruta Total (%)	50,3%	47,4%	2,9p.p.
Margem Bruta de Mercadorias (%)	48,1%	45,0%	3,1p.p.
Despesas Operacionais ³	(499,1)	(570,3)	-12,5%
EBITDA Ajustado (pós-IFRS16) ⁴	76,9	0,1	76800,0%
Margem EBITDA Ajustada (pós-IFRS16) (%)	6,2%	0,0%	6,2p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(126,3)	(152,7)	-17,3%
Investimentos	49,8	55,5	-10,3%

(1) SSS: *Same Store Sale* - Crescimento de vendas nas mesmas lojas. É composto pelas vendas das lojas ativas há mais de 13 meses em relação ao mesmo período do ano anterior, incluindo o e-commerce e todas as suas modalidades de vendas e entrega (100% online, vendas diretas, *Ship from Store* e *Clique e Retire*).

(2) GMV - Gross Merchandise Value: 1P - first party relationship ou vendas da C&A, 3P - third party relationship ou vendas do marketplace

(3) Exclui despesas de depreciação e Amortização, inclusive a Depreciação Direito de Uso (Arrendamento) e PDD, para facilitar a análise.

(4) Ajustes incluem: (i) Outras Receitas (despesas) Operacionais Líquidas; (ii) Receitas Financeira de Fornecedores; e (iii) Recuperação de Créditos Fiscais.

Mensagem da Administração

A C&A teve um início de ano sólido, mesmo operando em um ambiente desafiador marcado por consumo fraco, poder de compra restrito e concorrência acirrada, principalmente de players de comércio eletrônico internacional. As vendas aumentaram 3,6% no primeiro trimestre, com vendas de vestuário crescendo 6,1%, compensando um fraco desempenho em Fashiontronics devido a gastos discricionários restritos. A margem bruta melhorou 3,1 pontos percentuais, impulsionada por nossas alavancas estratégicas. Os esforços na gestão de custos e despesas também renderam frutos, com queda de 12,5% nas despesas operacionais. Isso resultou em um avanço significativo no EBITDA Ajustado, com margem crescendo 620 pontos-base para 6,2%.

Esse desempenho robusto atesta a sólida execução de nossa estratégia. Seguimos focados em transformar a C&A Fashion Tech, investindo nas quatro alavancas que nos sustentaram nos últimos anos e que hoje representam parcela significativa de nossos resultados. O principal destaque neste trimestre foi a continuidade do crescimento das nossas vendas pelo WhatsApp, que agora está no centro do nosso relacionamento com os clientes via venda direta ou nas lojas, proporcionando vendas assistidas e maior conversão, além de tickets mais altos e compras mais frequentes. As vendas multicanal continuam a crescer, com os clientes omnicanal gastando cerca de 2,5 vezes mais do que os outros clientes, confirmando o acerto da nossa busca de proximidade. Nossa margem bruta foi beneficiada pelos investimentos que fizemos no desenvolvimento do algoritmo de precificação dinâmica e em nossa cadeia de suprimentos para mudança de nosso modelo de distribuição para push-pull. Por fim, o C&A Pay continua sua evolução e agora conta com quase 3 milhões de portadores de cartões que podem comprar em nossas lojas e se beneficiar de ofertas de crédito personalizadas com base em dados.

Nossos resultados também refletem nossa contínua disciplina financeira. Dando continuidade à nossa prática de proteção de caixa, limitamos os investimentos a R\$ 49,8 milhões no trimestre, focando nas prioridades e não abrindo novas lojas. Também mantivemos uma postura cautelosa na concessão de crédito. Em um trimestre em que a sazonalidade dos negócios significou maior consumo de caixa para pagar as compras realizadas no 4T22 e também o estoque de inverno, encerramos o trimestre com R\$ 1,5 bilhão em caixa e dívida líquida de R\$ 766,7 milhões.

A C&A continua a desenvolver sua proposta de valor para o cliente. No primeiro trimestre de 2023, atuamos principalmente na segmentação de lojas para atender às necessidades específicas das comunidades que atendem. No ambiente desafiador de hoje, precisamos cada vez mais nos concentrar no valor percebido de nossa oferta de vestuário, melhorando o envolvimento e a comunicação com o cliente e oferecendo uma experiência que capture sua lealdade.

Sabemos que enfrentaremos desafios contínuos no segundo trimestre, mas continuamos focados em proteger nossa posição de caixa e melhorar nossa oferta aos clientes. Ao fazer isso, estamos posicionando a C&A para acelerar seu crescimento quando as condições macroeconômicas melhorarem, criando valor para nossos stakeholders.

A Administração C&A Modas S.A.

Desempenho Financeiro

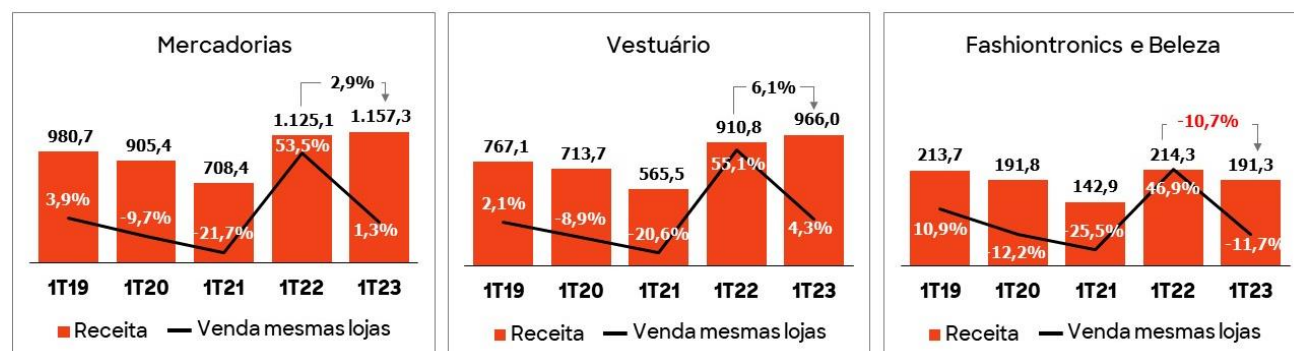
Receita Líquida

No primeiro trimestre, a receita líquida totalizou R\$ 1.240,6 milhões, montante 3,6% superior ao do 1T22. A receita líquida de varejo foi de R\$ 1.161,4 milhões, com crescimento de 2,7%, representando 93,6% do total e a receita de produtos e serviços financeiros foi de R\$ 79,2 milhões, crescimento de 19,5%.

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Receita Líquida de Varejo	1.161,4	1.130,7	2,7%
Mercadorias	1.157,3	1.125,1	2,9%
Outras Receitas	4,1	5,6	-26,8%
Serviços Financeiros	79,2	66,3	19,5%
Receita Líquida Total	1.240,6	1.197,0	3,6%

Receita Líquida de Varejo

A receita líquida de varejo corresponde a receita líquida de mercadorias e outras receitas como principalmente: comissão de operadoras de telefonia, comissão de *sellers*, receita de frete de vendas omni.



Receita Líquida Mercadorias

A receita líquida de mercadorias no trimestre ficou 2,9% superior, somando R\$ 1.157,3 milhões. O crescimento observado foi devido principalmente ao bom desempenho do vestuário no trimestre.

No conceito de vendas de mercadorias mesmas lojas (*Same Store Sales*), observamos aumento de 1,3% no 1T23.

Vestuário

A receita de vestuário apresentou aumento de 6,1% e *SSS* de 4,3% no 1T23. O desempenho da categoria foi impactado pelo sucesso das coleções, apesar do fluxo ainda pressionado principalmente em fevereiro, com o evento carnaval que no 1T22 teve impacto menor.

Fashiontronics e Beleza

A categoria é composta por aparelhos celulares e smartphones, em sua maioria, e por itens de beleza e relógios. Produtos de beleza já representam 15% da categoria, embora tenham sido introduzidos no final de 2019, e o foco da companhia é na melhoria de sua rentabilidade.

O desempenho da receita ficou 10,7% menor em relação ao 1T22 e o SSS ficou negativo em 11,7%. A demanda por aparelhos celulares e smartphones continua baixa dado o fraco ambiente de consumo no Brasil.

Omnicanal

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Receita Bruta Omnicanal Total (GMV¹ 1P+3P)	328,6	208,4	57,7%
Receita Líquida Omnicanal	240,9	157,7	52,8%
% Receita Líquida Digital / Receita Total Mercadorias	20,8%	14,0%	6,8p.p.

Nossa Receita Bruta Omnicanal, ou GMV on-line, considerando nossas vendas pelo site, aplicativo, vendas diretas - incluindo WhatsApp, e dos parceiros (*sellers*) em nosso *marketplace* apresentou um crescimento de 57,7% no trimestre, atingindo R\$ 328,6 milhões.

A receita líquida omni da C&A no 1T23 foi de R\$ 240,9 milhões, crescimento de 52,8%. A participação em relação à venda total foi de 20,8%.

Outras Receitas

A linha de outras receitas apresentou queda de 26,8% no 1T23, ficando em R\$ 4,1 milhões, principalmente em função da menor venda de celulares e smartphones e consequente menor comissionamento por ativação de chips.

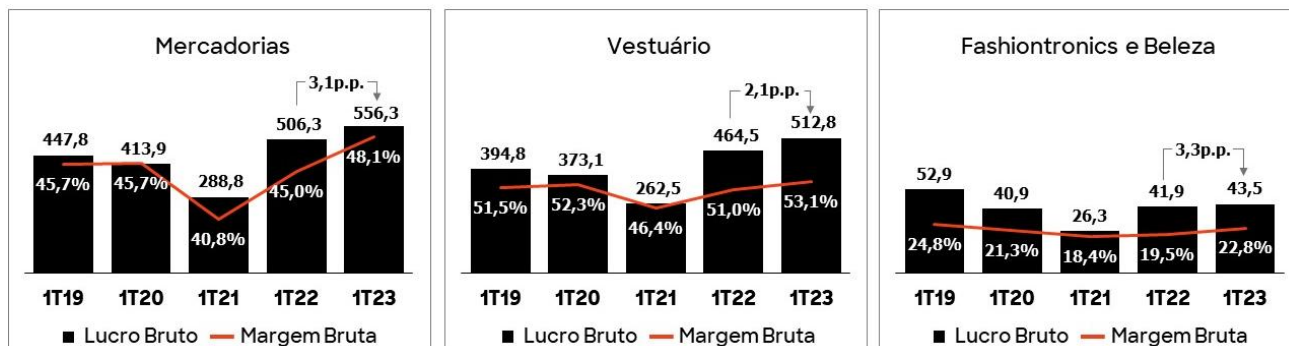
Receita Líquida de Produtos e Serviços Financeiros

A receita de Serviços Financeiros no trimestre foi de R\$ 79,2 milhões, apresentando aumento de 19,5%, principalmente em função do crescimento da operação do C&A Pay.

Lucro e Margem Bruta

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Lucro Bruto do Varejo	545,7	501,2	8,9%
Lucro Bruto de Mercadorias	556,3	506,3	9,9%
Lucro Bruto Outras	(10,6)	(5,1)	107,8%
Lucro Bruto de Serviços Financeiros	78,8	66,2	19,0%
Lucro Bruto Total	624,5	567,4	10,1%
%	1T23	1T22	Δ
Margem Bruta do Varejo	47,0%	44,3%	2,7p.p.
Margem Bruta Consolidada	50,3%	47,4%	2,9p.p.

No 1T23, o lucro bruto acumulou R\$ 624,5 milhões, montante 10,1% superior ao do 1T22. A margem bruta total no trimestre foi de 50,3%, 2,9pp superior em função da melhoria de rentabilidade em todos os negócios.



Margem Bruta de Mercadorias

A margem bruta de mercadorias ficou em 48,1%, um aumento de 3,1 p.p. em relação ao 1T22. Este resultado é consequência da melhoria das margens tanto em Fashiontronics e beleza, como em vestuário.

A margem bruta de vestuário ficou em 53,1%, um aumento de 2,1 pp em função da constante evolução da precificação dinâmica e da contínua captura do benefício da distribuição *push-pull* em nossos produtos de maior giro.

Em Fashiontronics e Beleza, a margem no trimestre foi de 22,8%, aumento de 3,3 pp. Além da base do 1T22 estar abaixo da normalidade, podemos justificar o aumento pela maior venda de beleza, que possui margem melhor e, portanto, beneficia o consolidado, mas também por uma melhor negociação com fornecedores que acabou impactando positivamente o custo.

Despesas Operacionais

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Despesas com Vendas	(393,3)	(446,5)	-11,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(111,5)	(122,3)	-8,8%
Total Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas¹	(504,7)	(568,9)	-11,3%
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	5,6	(1,4)	-500,0%
Despesas Operacionais¹	(499,1)	(570,3)	-12,5%
%	1T23	1T22	Δ
Despesas com Vendas/Receita Líquida Total	31,7%	37,3%	-5,6p.p.
Despesas G&A/ Receita Líquida Total	9,0%	10,2%	-1,2p.p.
Despesas com Vendas e G&A/Receita Líquida Total	40,7%	47,5%	-6,8p.p.

(1) As despesas consideram o impacto do pagamento do arrendamento mercantil, conforme norma contábil IFRS16. As informações excluindo esse impacto, estão disponíveis na planilha de fundamentos no site de RI da C&A. Também são excluídas as despesas de Depreciação e Amortização, inclusive a Depreciação Direito de Uso (Arrendamento), e provisão em crédito líquidas, para facilitar a análise.

No primeiro trimestre, as despesas operacionais, excluindo depreciação e perdas em crédito líquidas, somaram R\$ 499,1 milhões, montante 12,5% menor do que o apresentado no 1T22 principalmente em função da redução em despesas com vendas.

As despesas com vendas foram R\$ 393,3 milhões, redução de 11,9%. A principal justificativa foi o investimento com marketing, que apresentou redução de 68,6% em relação ao 1T22, reflexo principalmente do não patrocínio ao programa BBB (Big Brother Brasil).

As despesas gerais e administrativas ficaram 8,8% menor, somando R\$ 111,5 milhões, em função da queda na linha de materiais e serviços de terceiros, com menos gastos em manutenção de softwares em tecnologia e consultorias.

O detalhamento das despesas operacionais está disponível na planilha de fundamentos no site de RI da C&A - <https://ri.cea.com.br>.

O indicador despesas com vendas e G&A sobre receita líquida total ficou em 40,7%, redução de 6,8 pp., demonstrando melhora na alavancagem operacional.

A linha de Outras (Despesas) Receitas Operacionais foi uma receita de R\$ 5,6 milhões, com variação de R\$7,0 milhões, em função da maior recuperação de créditos fiscais e da redução em gastos com consultorias estratégicas.

Serviços Financeiros

Como já mencionado, a receita líquida de serviços financeiros no trimestre foi de R\$ 79,2 milhões, 19,5% superior ao 1T22 em função do bom desempenho do C&A Pay, que mitigou a significativa queda de receita observada na parceria Bradescard. A queda na contribuição da parceria está relacionada ao cenário macroeconômico de maior inadimplência que vem impactando bancos e varejistas.

A provisão para perdas da operação do C&A Pay foi de R\$ 44,1 milhões no trimestre, em função da maturidade da carteira, ainda em formação. As despesas totais foram de R\$ 58,1 milhões, montante 21,3% superior considerando que a operação do C&A Pay encontra-se em maturação. O detalhamento das despesas de serviços financeiros está disponível na planilha de fundamentos no site de RI da C&A - <https://ri.cea.com.br>.

A participação do crédito oferecido tanto via parceria Bradescard como via C&A Pay representou 23% das vendas no primeiro trimestre.

Indicadores (R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ
Parceria Bradescard	9,9	56,4	-82,4%
C&A Pay (Private Label)	69,2	9,9	599,0%
Receita líquida do <i>Funding</i> e Impostos de Serviços Financeiros	79,2	66,3	19,5%
Lucro bruto - Serviços Financeiros	78,8	66,2	19,0%
(-) Perdas, Líq. das Recuperações (C&A Pay – Private Label)	(44,1)	(1,2)	3575,0%
(-) Despesas Totais de Serviços Financeiros¹	(58,1)	(47,9)	21,3%
(=) Resultado de Serviços Financeiros	(23,4)	17,1	-236,8%

(1) Inclui depreciação

Indicadores	1T23	1T22	Δ
Parceria Bradescard			
Média Líquida de Contas a Receber (bilhões)	2,6	2,9	-9,3%
% da Venda	5%	10%	-5,0p.p.
Número de cartões novos (mil)	71,1	96,0	-26,0%
Número de cartões ativos (milhões)	2,0	2,7	-25,3%
Perdas, líquidas das recuperações, sobre carteira média - período (%)	4,8%	1,3%	3,5p.p.
C&A Pay (Private Label)			
Carteira final do período (milhões)	568,3	179,0	217,5%
% da Venda	18%	10%	8p.p.
Número de cartões novos (mil)	423,2	490,0	-13,6%
Número de cartões emitidos (mil)	2.988,9	892,0	235,1%
Perdas, líquidas das recuperações, sobre carteira média - período (%)	7,8%	0,9%	6,9p.p.

Na parceria com Bradescard, o número de cartões novos emitidos no trimestre foi de 71 mil e a participação do crédito oferecido como % das vendas foi de 5%, caindo 5 pp.

O C&A Pay emitiu no trimestre mais de 420 mil novos cartões digitais, atingindo quase 3 milhões e representou 18% das vendas, um aumento de 8 pp. As perdas líquidas de recuperação sobre a carteira média no trimestre representaram 7,8%.

C&A Pay - Private Label (R\$ mil)	A vencer	Vencida	Saldo
Até 30 dias	124.224	15.574	139.798
de 31 a 60 dias	77.617	17.017	94.634
de 61 a 90 dias	54.058	26.552	80.611
de 91 até 180	96.565	43.755	140.320
de 180 a 360 dias	50.090	61.984	112.074
Acima de 361 dias	825	-	825
Total	403.379	164.882	568.261

A carteira em aberto a partir de 90 dias ficou em 18,6%. Lembrando que o C&A Pay completou o primeiro ano de operação em dezembro/22 e ainda se encontra em fase de formação de safras. Este percentual deve aumentar com a maturação do negócio, estando alinhado com as expectativas para esta operação.

C&A Pay - Private Label (R\$ mil)	Carteira	PDD	% Cobertura
Saldo <i>On Balance</i>	568.266	93.195	16,4%
Estágio 1	402.432	6.439	1,6%
Estágio 2	58.672	4.107	7,0%
Estágio 3	107.162	82.649	77,1%
Saldo <i>Off Balance</i> ¹	1.398.386	420	0,03%
Total Geral	1.966.652	93.615	16,5%
Índice de cobertura sobre carteira crédito			16,5%

(1) Considera limites concedidos e não utilizados

O índice de cobertura sobre a carteira de crédito fechou o trimestre em 16,5%. Para o estágio 3, a carteira vencida acima de 90 dias, a carteira ficou em 77,1%

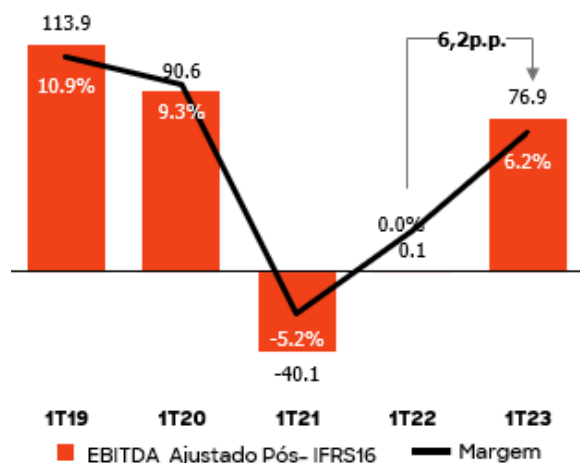
Modalidades de Pagamento	1T23	1T22	Δ
À vista	31%	32%	-1p.p.
Cartões parceria Bradescard	5%	10%	-5p.p.
Até 5 parcelas	3%	6%	-3p.p.
Acima de 5 parcelas	1%	2%	-1p.p.
Outros	1%	2%	-1p.p.
C&A Pay (Private Label)	18%	10%	8p.p.
Até 5 parcelas	11%	6%	5p.p.
Acima de 5 parcelas	1%	1%	0p.p.
Outros	6%	3%	3p.p.
Cartões Terceiros	46%	48%	-2p.p.
Até 3 parcelas	28%	27%	1p.p.
Acima de 3 parcelas	7%	12%	-5p.p.
Outros	11%	9%	2p.p.

Nas modalidades de pagamento, destaca-se o ganho de participação do C&A Pay em detrimento das outras modalidades.

EBITDA Ajustado (Pós-IFRS 16)

R\$ milhões exceto margem	1T23	1T22	Δ
Lucro (Prejuízo)Líquido do Exercício	(126,3)	(152,7)	-17,3%
(+) Impostos sobre o Lucro	(67,8)	(86,8)	-21,9%
(+/-) Resultado Financeiro Líquido	101,0	68,6	47,2%
(+) Depreciação e Amortização	174,4	166,9	4,5%
(=) EBITDA (pós-IFRS16)	81,2	(4,0)	-2130,0%
(+/-) Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	1,0	4,9	-79,6%
(+) Receita Financeira de Fornecedores	1,2	2,8	-57,1%
(-) Recuperação de Créditos Fiscais	(6,6)	(3,5)	88,6%
(=) EBITDA Ajustado (pós-IFRS 16)¹	76,9	0,1	76800,0%
Margem EBITDA Ajustada (pós-IFRS 16)¹ sobre Receita Líquida	6,2%	0,0%	6,2p.p.

(1) EBITDA ajustado por: (i) outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) receita financeira de fornecedores; e (iii) recuperação de créditos fiscais.



O EBITDA ajustado pós-IFRS 16 no primeiro trimestre de 2023 foi de R\$ 76,9 milhões, uma variação relevante em relação ao 1T22, com margem EBITDA ajustada pós-IFRS 16 de 6,2%.

R\$ milhões exceto margem	1T23	1T22	Δ
(-) Resultado de Serviços Financeiros	23,4	(17,1)	-236,8%
EBITDA Ajustado (pós-IFRS16) da Operação de Varejo	100,3	(17,0)	-690,0%
Margem EBITDA Ajustado (pós-IFRS16) da Operação de Varejo	8,1%	-1,4%	9,5p.p.

No trimestre, o EBITDA ajustado da operação de Varejo foi de R\$ 100,3 milhões, com margem de 8,1%.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Variação Cambial	(0,7)	3,7	-118,9%
Total Despesas Financeiras	(168,9)	(110,3)	53,1%
Juros sobre empréstimos	(74,2)	(40,8)	81,9%
Juros sobre Arrendamento	(38,0)	(38,3)	-0,8%
Despesas Financeiras de fornecedores - AVP	(27,9)	(18,2)	53,3%
Juros com Fornecedores – Bradescard	(17,9)	(7,9)	126,6%
Juros sobre impostos e contingências	(6,2)	(3,6)	72,2%
Encargos com antecipação de recebíveis	(1,6)	-	n/a
Outras Despesas Financeiras	(3,3)	(1,5)	120,0%
Total Receitas Financeiras	68,6	38,0	80,5%
Receitas com juros	24,6	21,3	15,5%
Juros Sobre Aplicações Financeiras	42,8	13,9	207,9%
Receita Financeira de fornecedor	1,2	2,8	-57,1%
Outras Receitas Financeiras	0,0	0,0	-
Resultado Financeiro	(101,0)	(68,6)	47,2%

No 1T23, o resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 101,0 milhões principalmente em função do aumento da despesa financeira com juros sobre empréstimos - consequência do aumento da dívida e do aumento da taxa CDI. Além dos juros com empréstimos, houve também reconhecimento da correção monetária do valor devido ao Bradesco e o ajuste a valor presente das compras de fornecedores dado aumento na taxa Selic.

Lucro Líquido

R\$ milhões exceto margem	1T23	1T22	Δ
Lucro (Prejuízo) Líquido	(126,3)	(152,7)	-17,3%
Margem Líquida	-10,2%	-12,8%	2,6p.p.

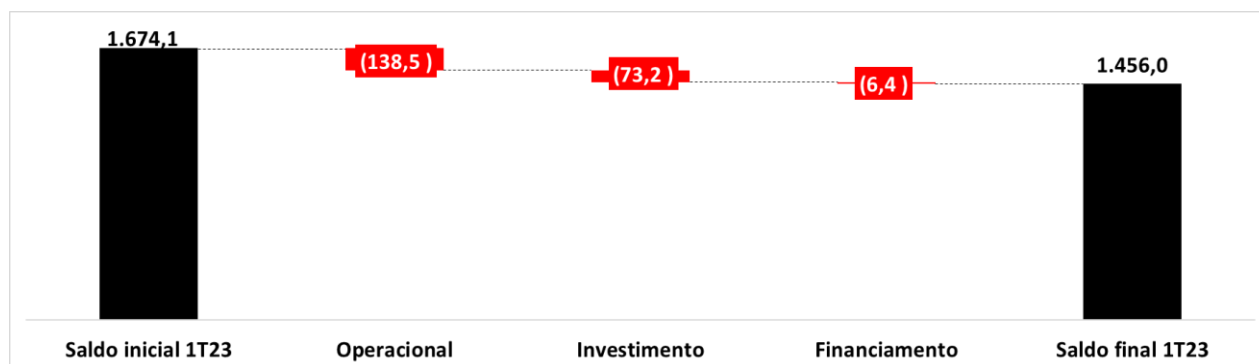
No 1T23, a C&A apresentou prejuízo de R\$ 126,3 milhões, 17,3% menor comparado ao 1T22, com margem líquida negativa de 10,2%.

Fluxo de Caixa Livre Ajustado

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Lucro (Prejuízo) pré-IFRS16 antes do IR/CSLL	(187,9)	(223,3)	-15,9%
Depreciação e amortização	88,2	80,8	9,2%
(+/-) Outros	121,0	51,0	137,3%
Ajustes sem efeito caixa	209,2	131,8	58,7%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(8,6)	(5,2)	65,4%
Capital de Giro	(151,2)	(405,4)	-62,7%
Contas a receber	395,2	157,3	151,2%
Estoques	(164,4)	(141,5)	16,2%
Fornecedores	(315,8)	(404,2)	-21,9%
Outros	(66,1)	(17,0)	288,8%
Caixa originado das atividades operacionais	(138,5)	(502,7)	-72,4%
(-) CAPEX (Investimentos)	(73,2)	(177,7)	-58,8%
(=) Fluxo de Caixa Livre Ajustado	(211,7)	(680,4)	-68,9%

No primeiro trimestre de 2023, o fluxo de caixa livre foi um consumo de R\$ 211,7 milhões, com a melhora no capital de giro, com destaque para nossas iniciativas para aumentar o ciclo de pagamento - junto a fornecedores diretos e indiretos, e na redução de investimentos.

Movimentação Caixa - 1T23



Na movimentação de caixa do trimestre, houve consumo de R\$ 218,1 milhões. As atividades operacionais consumiram caixa no valor de R\$ 138,5 milhões, valor beneficiado pela compensação de créditos fiscais extemporâneos de R\$ 98,5 milhões (para 1T22 valor de R\$ 27,4 milhões) e contando com a manutenção da antecipação de recebíveis de cartão de crédito junto à adquirentes no mesmo valor que foi antecipado no 4T22 de cerca de R\$ 250 milhões a uma taxa equivalente a 1,06% ao mês para não causar descasamento de recebíveis. Os investimentos consumiram R\$ 73,2 milhões e as atividades de financiamento consumiram R\$ 6,4 milhões.

Investimentos

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Novas Lojas	5,0	22,5	-77,8%
Reformas e Remodelagens	1,0	4,6	-78,3%
Cadeia de Suprimentos	6,4	3,5	82,9%
Digital e Tecnologia	37,4	24,9	50,2%
Total dos Investimentos¹	49,8	55,5	-10,3%

(1) O valor do investimento corresponde aos investimentos adquiridos no período, mas não necessariamente pagos. O montante pago (saída de caixa) está informado no fluxo de caixa das atividades de investimentos.

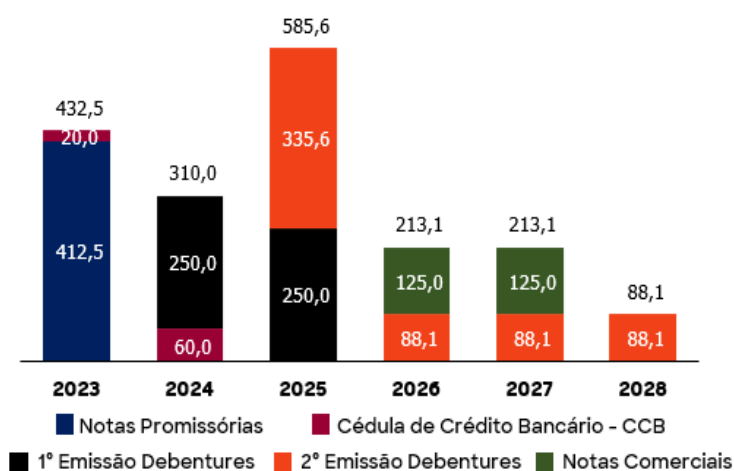
O investimento no trimestre foi de R\$ 49,8 milhões, valor 10,3% menor quando comparado ao 1T22. Do total, investimentos em Digital e Tecnologia somaram R\$ 37,4 milhões principalmente em capitalizações, consultoria para desenvolvimento de algoritmo de precificação e licenças.

Endividamento

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Dívida Bruta	2.227,0	1.739,0	28,1%
Dívida de Curto Prazo	841,7	224,0	275,8%
Dívida de Longo Prazo	1.385,4	1.515,0	-8,6%
(-) Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	1.460,4	668,3	118,5%
(=) Caixa ou (Dívida Líquida)	(766,7)	(1.070,7)	-28,4%

No fim do primeiro trimestre, nossa dívida líquida era de R\$ 766,7 milhões e a dívida total apresentava um prazo médio de 3,7 anos e um custo médio (all in) de CDI+2,16%. A alavancagem calculada de acordo com os critérios de *covenants* das dívidas contraídas ficou em 1,3x a dívida líquida / EBITDA últimos doze meses (no valor de R\$ 573 milhões, conforme tabela apresentada no anexo).

Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ milhões)

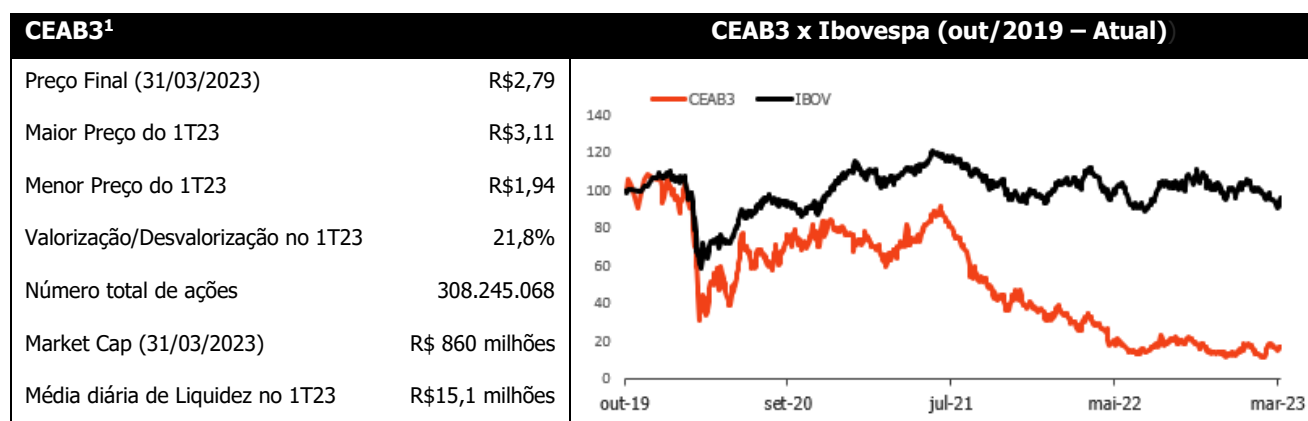


O cronograma de amortização refere-se apenas ao principal, sem incluir juros.

No cronograma da amortização da dívida, considerando apenas o principal, temos desembolso de R\$432,5 milhões que deverá ocorrer no 2T23.

Mercado de Capitais

A C&A estreou na B3 dia 28 de outubro de 2019 como empresa do Novo Mercado e o preço da oferta inicial das ações foi de R\$ 16,50. O volume médio diário de negociação foi de R\$ 15,1 milhões no 1T23 e houve valorização das ações de 21,8%. Em 31 de março de 2023, o valor de mercado da Companhia era de R\$ 860 milhões.



O capital da Companhia totaliza 308.245.068 ações ordinárias e o *free float* é de 33,5%. Nossos principais acionistas e o *free float* da Companhia, com base em 31/03/2023, estão descritos no quadro a seguir:

Composição acionária	Nº de ações (ON)	% do total
Acionista controlador	201.319.336	65,3%
Administração	805.797	0,3%
Tesouraria	2.650.500	0,9%
Outros	103.469.435	33,5%
Total	308.245.068	100,0%

Em 12 de novembro de 2021, o Conselho de Administração aprovou a aquisição de ações de emissão da Companhia para manutenção em tesouraria para atender ao Plano de Incentivo de Longo Prazo, e maximizar a geração de valor para o acionista por meio de uma administração eficiente da estrutura de capital. Foi autorizado a recompra de 5.300.000 ações, das quais 2.650.500 ações foram adquiridas até 31 de março de 2023 com preço médio de R\$3,20. Durante o 1T23, foram adquiridas 680.600 ações com preço médio de R\$2,53. O Programa tem validade até maio de 2023.

Anexos

EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado Total (pré-IFRS 16)

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	(126,3)	(152,7)	-17,3%
(+) impostos sobre o Lucro	(67,8)	(86,8)	-21,9%
(+/-) Resultado Financeiro Líquido	101,0	68,6	47,2%
(+) depreciação e Amortização	174,4	166,9	4,5%
(=) EBITDA (pós-IFRS16)	81,2	(4,0)	-2130,0%
(+/-) Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	1,0	4,9	-79,6%
(+) Receita Financeira de Fornecedores	1,2	2,8	-57,1%
(-) Recuperação de Créditos Fiscais	(6,6)	(3,5)	88,6%
(=) EBITDA Ajustado (pós-IFRS16)	76,9	0,1	76800,0%
(-) Arrendamento Mercantil	(116,9)	(107,2)	9,0%
(=) EBITDA Ajustado¹ (pré-IFRS16)	(40,0)	(107,1)	-62,7%
<i>Margem EBITDA ajustada (pré-IFRS16)</i>	<i>-3,2%</i>	<i>-8,9%</i>	<i>5,7p.p.</i>

(1) De acordo com o previsto no art. 4º da Instrução CVM nº 527, a Companhia optou por divulgar o EBITDA Ajustado, conforme tabela acima, visando demonstrar a informação que melhor reflete a geração operacional bruta de caixa em suas atividades. Os ajustes incluem: (i) Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas; (ii) Receitas Financeiras de Fornecedores; (iii) Recuperação de Créditos Fiscais; e (iv) Arrendamento Mercantil. O EBITDA Ajustado (pré IFRS16) não considera os efeitos da norma contábil IFRS16.

EBITDA Ajustado Covenants (últimos 12 meses)

R\$ milhões	1T23
EBITDA pós-IFRS 16(últimos 12 meses)	995,4
(-) Arrendamento Mercantil (últimos 12 meses)	(457,6)
(=) EBITDA pré-IFRS16 (últimos 12 meses)	537,8
(+/-) Ganhos (Perdas) Venda de Ativos Excluindo Efeitos do IFRS16	6,3
(+/-) Impairment	(3,1)
(+) Receita Financeira de Fornecedores	7,7
(-) Gastos com Reestruturação/Consultoria	1,6
(+/-) Provisões (Reversões) de Contingências	23,0
(=) EBITDA pré-IFRS16 Ajustado para covenants¹ (últimos 12 meses)	573,2
<i>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado para covenants (últimos 12 meses)</i>	<i>(1,3)</i>

(1) EBITDA Ajustado para fins de covenants das dívidas, exclui o os efeitos do CPC 06 (R2) e da norma Internacional de Contabilidade – IFRS 16, antes de: (i) imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido, (ii) despesas de depreciação do imobilizado (excluindo-se imobilização), (iii) despesas de amortização, (iv) do resultado financeiro (exceto receita obtida por antecipação de notas de fornecedores, que deve ser considerada parte do EBITDA), (v) da equivalência patrimonial, (vi) da participação de acionistas minoritários e (vii) do Resultado Não Operacional. Para esse relatório foi considerado como "Resultado Não Operacional": (i) a venda de ativos, (ii) provisões/reversões de contingências, (iii) impairment, (iv) despesas pontuais de reestruturação.

Demonstração do Resultado Consolidado - 1T23

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Receita Operacional Líquida	1.240,6	1.197,0	3,6%
<i>Vestuário</i>	966,0	910,8	6,1%
<i>Fashiontronics e Beleza</i>	191,3	214,3	-10,7%
Receita Líquida de mercadorias	1.157,3	1.125,1	2,9%
Outras Receitas	4,1	5,6	-26,8%
Receita Varejo	1.161,4	1.130,7	2,7%
Serviços Financeiros	79,2	66,3	19,5%
Custo de Mercadorias/ Serviços	(616,1)	(629,6)	-2,1%
Lucro Bruto	624,5	567,4	10,1%
<i>Vestuário</i>	512,8	464,5	10,4%
<i>Fashiontronics e beleza</i>	43,5	41,9	3,8%
Lucro Bruto de mercadorias	556,3	506,3	9,9%
Lucro Bruto Outras	(10,6)	(5,1)	107,8%
Lucro Bruto Varejo	545,7	501,2	8,9%
Lucro Bruto de Serviços Financeiros	78,8	66,2	19,0%
(Despesas) e Receitas Operacionais	(717,7)	(738,4)	-2,8%
Gerais e Administrativas	(111,5)	(122,3)	-8,8%
Vendas	(393,3)	(446,5)	-11,9%
Depreciação e Amortização	(174,4)	(166,9)	4,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	5,6	(1,4)	-500,0%
Perdas em créditos, liquidas	(44,1)	(1,2)	3575,0%
Lucro antes das Receitas e Despesas Financeiras	(93,2)	(170,9)	-45,5%
Resultado Financeiro	(101,0)	(68,6)	47,2%
Variação Cambial	(0,7)	3,7	-118,9%
Total Despesas Financeiras	(168,9)	(110,3)	53,1%
Total Receitas Financeiras	68,6	38,0	80,5%
Lucro antes dos Impostos	(194,2)	(239,5)	-18,9%
Impostos sobre o lucro	67,8	86,8	-21,9%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	(126,3)	(152,7)	-17,3%

Balanço Patrimonial Consolidado

R\$ milhões	31/03/2023	31/12/2022	R\$ milhões	31/03/2023	31/12/2022
Ativo Total	9.038,0	9.629,6	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.038,0	9.629,6
Ativo Circulante	4.311,2	4.753,2	Passivo Circulante	2.770,0	3.679,7
Caixa e equivalentes de caixa	1.456,0	1.674,1	Arrendamento mercantil	487,1	513,2
Aplicações Financeiras	4,4	8,7	Fornecedores	789,1	1.478,4
Contas a receber	846,0	1.278,2	Fornecedores Diretos e Indiretos	789,1	1.009,1
Derivativos	0,0	1,4	Fornecedores ref. Recompra do direito de oferta de crédito (Bradescard)	0,0	469,3
Partes relacionadas	0,1	0,1	Obrigações de Risco Sacado	252,0	386,3
Estoques	1.001,9	852,0	Empréstimos	836,7	746,0
Tributos a recuperar	956,0	899,4	Derivativos	5,0	1,8
Outros ativos	46,8	39,3	Obrigações trabalhistas	204,7	198,7
Ativo Não Circulante	4.726,8	4.876,4	Partes relacionadas	96,9	43,6
Tributos a recuperar	815,4	937,4	Tributos a recolher	49,8	248,0
Tributos diferidos	492,5	423,0	Outros passivos	48,6	63,7
Depósitos judiciais	62,1	61,3	Passivo Não Circulante	3.396,9	2.949,7
Outros ativos	2,2	2,5	Arrendamento mercantil	1.251,0	1.276,0
Partes relacionadas	0,1	0,1	Fornecedores	498,4	12,6
Imobilizado	836,0	865,5	Fornecedores Diretos e Indiretos	11,2	12,6
Direito de uso - arrendamento mercantil	1.507,3	1.565,4	Fornecedores ref. Recompra do direito de oferta de crédito (Bradescard)	487,2	0,0
Intangível	1.011,2	1.021,1	Empréstimos	1.385,4	1.404,8
			Obrigações trabalhistas	7,5	7,4
			Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	190,2	182,8
			Tributos a recolher	11,3	15,9
			Outros passivos	53,2	50,2
			Patrimônio Líquido	2.871,2	3.000,2
			Capital social	1.847,2	1.847,2
			Ações em tesouraria	(8,5)	(6,8)
			Reserva de capital	39,7	37,6
			Lucro (prejuízo) acumulado	(126,3)	0,0
			Reserva de lucros	1.122,4	1.122,4
			Resultados abrangentes	(3,3)	(0,3)

Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ milhões	1T23	1T22
Atividades operacionais		
Prejuízo antes dos impostos sobre a renda	(194,2)	(239,5)
(+) Ajuste para reconciliar o resultado antes dos impostos com o fluxo de caixa:		
Constituição (Reversão) de provisão para perdas de crédito esperadas	45,6	2,8
Ajuste a valor presente do contas a receber e fornecedores	(6,7)	0,6
Despesas com remuneração baseado em ações	2,1	2,4
Constituição de provisão para perda nos estoques	14,5	11,0
Ganho/Reconhecimento de processos tributários, incluindo atualização monetária	(21,0)	(19,3)
Depreciação e amortização	88,2	80,8
Constituição (Reversão) de provisão para redução ao valor recuperável do imobilizado, intangível e direito de uso	(1,4)	(4,4)
Perda na venda ou baixa do imobilizado e intangível	2,1	3,6
Amortização do direito de uso	94,7	94,5
Juros sobre arrendamentos	41,0	40,4
Juros sobre empréstimos	74,2	40,9
Amortização custos de transação de empréstimos	1,6	0,5
Constituição (Reversão) de provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	12,6	9,7
Atualização de depósitos judiciais	(2,4)	(1,5)
Rendimento de aplicação em títulos e valores mobiliários	(0,2)	(0,2)
Variações nos ativos e passivos:		
Contas a receber de clientes	395,2	157,3
Partes relacionadas	53,4	42,4
Estoques	(164,4)	(141,5)
Tributos a recuperar	86,5	51,6
Outros créditos	(7,2)	(32,7)
Resgate de aplicações em títulos e valores mobiliários	4,5	0,0
Depósitos judiciais	(0,1)	(0,1)
Fornecedores	(181,6)	(220,0)
Operações de risco sacado	(134,2)	(184,2)
Obrigações trabalhistas	6,1	5,8
Outros passivos	(12,2)	1,1
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(3,6)	(3,9)
Tributos a pagar	(194,2)	(81,4)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(8,6)	(5,2)
(=) Fluxo de caixa originado (aplicado) nas atividades operacionais	(9,8)	(388,3)
(+) Atividades de investimento		
Aquisição de imobilizado	(24,1)	(63,7)
Aquisição de intangível	(49,5)	(114,2)
Recebimento por vendas de ativos imobilizados	0,4	0,2
(=) Fluxo de caixa aplicado em atividades de investimento	(73,2)	(177,7)
(+) Atividades de financiamento		
Novos empréstimos e emissão de debêntures	93,9	320,1
Custos de transação de empréstimos/debêntures	(0,9)	(2,2)
Pagamento do principal dos empréstimos	(86,6)	(15,1)
Pagamento de juros sobre empréstimos	(11,1)	(8,8)
Pagamento do principal e juros de arrendamentos	(128,7)	(117,9)
Recompra de ações	(1,7)	0,0
Fluxo de caixa originado nas (consumido pelas) atividades de financiamento	(135,1)	176,1
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(218,1)	(389,9)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.674,1	1.050,3
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.456,0	660,4

Glossário

1P: Produtos do nosso estoque comercializados em nosso e-commerce.

3P: Produtos de parceiros (*sellers*) comercializados no nosso e-commerce.

cac: Custo de aquisição de clientes

Clique e Retire: Solução que permite que clientes façam suas compras on-line e retirem os produtos na loja física.

Fashiontronics: Produtos eletrônicos e relacionados, como smartphones, tablets, relógios e acessórios, incluindo fones de ouvido e carregadores, mais recentemente produtos de beleza e cosméticos foram incluídos nessa categoria.

Galeria C&A: Marketplace da C&A.

GMV (Gross Merchandise Volume): Montante em reais (R\$) transacionado em nosso e-commerce, incluindo os valores de 1P e 3P.

Lead time: É o tempo entre a solicitação de matéria-prima ou produto ao fornecedor e o recebimento desses itens na C&A.

MAU (monthly active users): Usuários ativos mensais demonstra o número de usuários que realizaram alguma ação no nosso aplicativo no último mês (30 dias).

Mindse7: Foi lançado em novembro de 2018, é um projeto nativo do ambiente digital que apresenta coleções semanais inspiradas nas principais conversas e tendências das ruas e redes sociais, a partir de um modelo de co-criação entre uma equipe multidisciplinar da C&A e seus fornecedores. Prezando por peças versáteis, atemporais e alinhadas ao desejo da mulher brasileira, desde o seu lançamento cerca de 200 coleções foram lançadas, sempre com o propósito de oferecer de forma inovadora uma moda diversa e inclusiva para todos os estilos, corpos e idades.

Push - pull: Modelo de fornecimento que consiste em repor peças de forma individualizada por modelos, tamanhos e cores, em nossas lojas físicas de acordo com a demanda, fornecendo mais eficiência para atender as demandas pelos nossos produtos de moda.

RFID (Radio-Frequency Identification): identificação por radiofrequência - possibilita a identificação e localização de cada peça, inclusive dentro das lojas e nos Centros de Distribuição.

Seller: vendedor parceiro que disponibiliza seus produtos no nosso marketplace.

Ship from store: transformação de lojas físicas em centros de distribuição que enviam diretamente produtos comprados através do nosso e-commerce para os clientes.

SKU (stock keeping unit): unidade de manutenção de estoque

Social selling: Processo de criação de relacionamentos e vendas por meio das redes sociais.

Sorter: Equipamento para separação de produtos individualizados.

SSS (same store sales): Crescimento de vendas nas mesmas lojas. É composto pelas vendas das lojas ativas há mais de 13 meses em relação ao mesmo período do ano anterior, incluindo o e-commerce e todas as suas modalidades de vendas e entrega (100% on-line, Ship from Store e Clique e Retire).

Supply: Cadeia de suprimentos.

Venda por WhatsApp: Formato de vendas pela internet, no qual os associados C&A interagem com clientes pelo *Whatsapp*.

WMS (Warehouse Management System): Sistema de gerenciamento de armazém, ferramenta de gestão de estoques.

Sobre a C&A

A C&A é uma empresa de moda focada em propor experiências que vão além do vestir. Fundada em 1841 pelos irmãos Clemens e August na Holanda, a C&A entende e defende a moda como um dos mais fundamentais canais de conexão das pessoas consigo mesmas, com todos à sua volta e, por isso, coloca suas clientes no centro da estratégia. Uma das maiores varejistas de moda do mundo, a C&A chegou ao Brasil em 1976 quando inaugurou a sua primeira loja no shopping Ibirapuera, em São Paulo (SP). Em 31 de março de 2023, havia 331 lojas com uma área de vendas total de mais de 610 mil metros quadrados, além do seu E-commerce. Listada na bolsa brasileira (B3) desde outubro de 2019, a C&A inova a partir da oferta de serviços e soluções digitais e omnicanais, visando ampliar experiência on e off line das clientes. Com cerca de 15 mil colaboradores em todo o país, a empresa se destaca ainda por oferecer uma moda jovem, inovadora, diversa e inclusiva para mulheres, homens e crianças, além da sua linha de Fashiontronics, que conta com uma ampla variedade de celulares, smartphones, e mais recentemente da categoria beleza. Desde dezembro de 2021, lançamos o C&A Pay, nossa oferta direta de crédito para nossos clientes. Em 2021, a companhia assumiu o compromisso de se tornar a C&A Fashion Tech, que tem como objetivo ser, nos próximos anos, uma empresa de moda digital, que mais entende a mulher brasileira, com lojas físicas e muita conexão emocional.

Relações com Investidores

Milton Lucato Filho – CFO

Roberta Noronha – RI

roberta.noronha@cea.com.br

Carolina Martins – RI

carolina.martins@cea.com.br