



## Press-Release

1T23

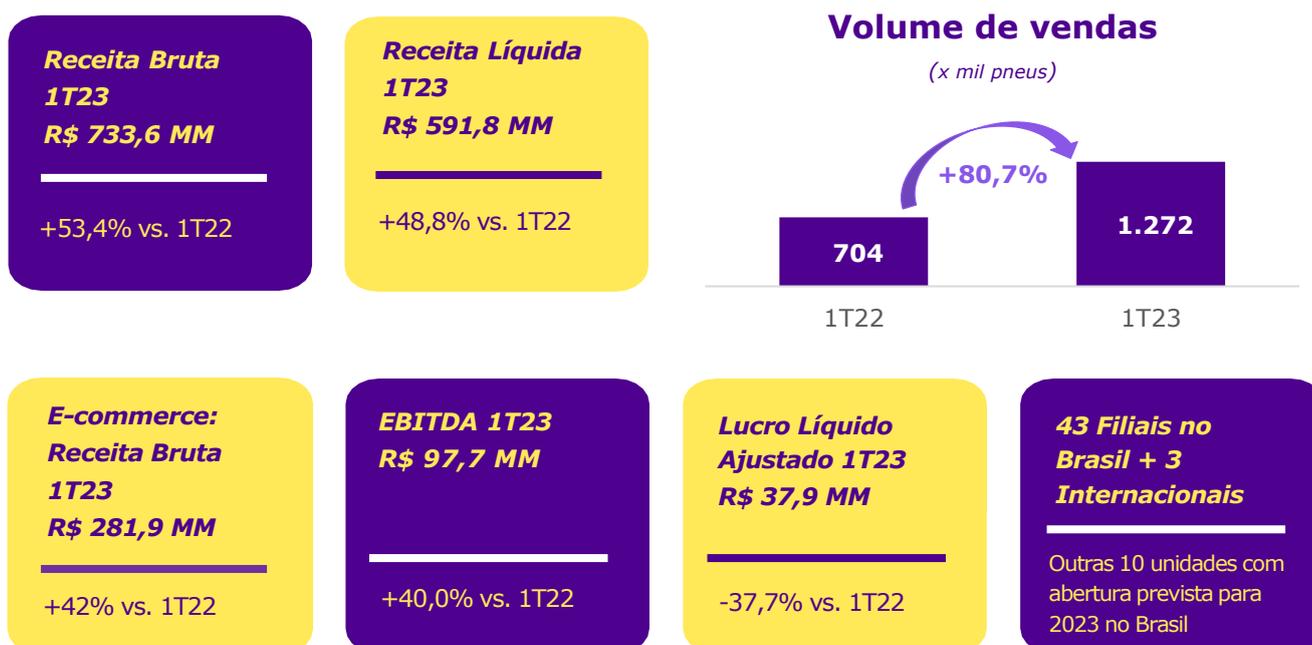


**Itajaí, 31 de Março de 2023.** A Cantu Store S.A., principal distribuidora de pneus para os mercados B2B, B2Fleet e E-commerce do Brasil, divulga seus resultados do 1º Trimestre de 2023. Em razão do registro de Companhia Aberta concedido pela Comissão de Valores Mobiliários - C.V.M., em 17 de março de 2022, com a incorporação das empresas CANSPE Participações S.A., CP Comercial S.A., CPX Distribuidora S.A., ITR Comércio de Pneus e Peças S.A. e NEOSPE Participações S.A. a Administração continua mantendo em seu Release a mesma forma de divulgação combinada de 2021, com objetivo de preservar a comparabilidade e melhor entendimento pelo mercado. Maiores detalhes, no parágrafo Base de Elaboração.

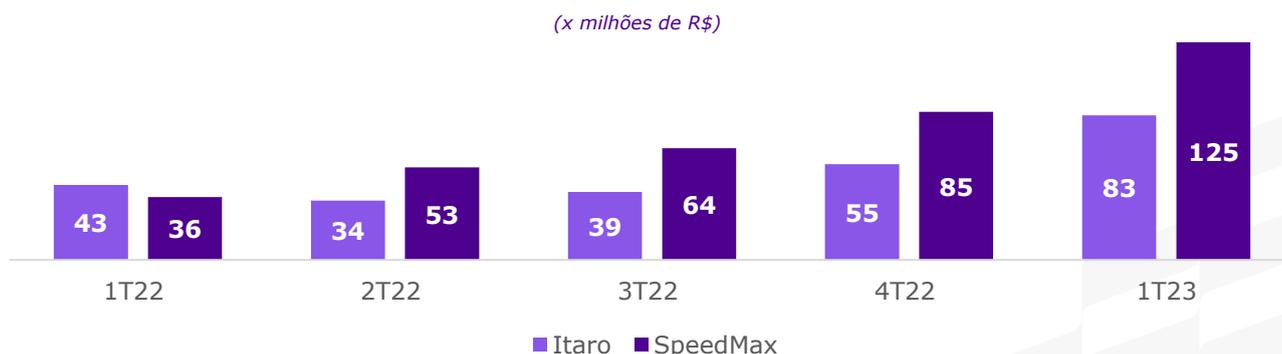
## Destaques 1T23

A Cantu Store iniciou o ano de 2023 com resultados consistentes. Neste primeiro trimestre de 2023, destaca-se a conclusão do acordo de investimento com a L Catterton, que resultará em um aumento de capital de R\$ 601 milhões, e a segunda emissão de debêntures da companhia, no valor de R\$ 375 milhões. Além disso, a Cantu Store apresenta os resultados do 1T23 com a inclusão dos novos negócios, as adquiridas Verum e DigiTire.

- ✓ Aumento do Capital Social da Companhia em R\$ 351 MM já integralizados (e outros R\$ 250 MM a integralizar no 4T23), em decorrência do acordo de investimento com a L Catterton;
- ✓ Aquisição da distribuidora de pneus de caminhão DigiTire, sediada em Connecticut, nos Estados Unidos;
- ✓ Aquisição da plataforma de tecnologia e soluções para o varejo, Verum;
- ✓ Emissão de R\$ 375 MM em debêntures.



## Marcas Próprias: Evolução da Receita Bruta



## Mensagem da Administração

A Cantu Store finalizou o primeiro trimestre do ano de 2023 com excelentes resultados. A Companhia apresentou forte evolução operacional, com receita e volume de vendas crescentes, resultado do constante ganho de representatividade no mercado de reposição de pneus. Seguimos crescendo via ampliação de portfólio, expansão territorial, investimentos constantes em tecnologia, expansão do portfólio de marcas próprias e oferta de serviços.

Neste trimestre, tivemos eventos que marcaram de maneira relevante a história da companhia. Em Fevereiro de 2023, o Conselho de Administração aprovou o aumento de capital via o *closing* do acordo de investimento com o fundo de *private equity* da L Catterton, de R\$ 601 milhões, conferindo participação minoritária na companhia ao novo sócio. Ainda no mês de Fevereiro, anunciamos a aquisição da totalidade das ações da DigiTire Professionals, LLC, distribuidora de pneus de caminhões sediada em Connecticut, nos EUA. Em Março de 2023 realizamos a emissão de R\$ 375 milhões em debêntures, de modo a suportar o crescimento previsto e a necessidade de capital de giro, além de simplificar e otimizar a estrutura de capital da companhia. Por fim, consolidamos em nossos resultados a Verum, plataforma de tecnologia e logística que oferece soluções para o varejo, adquirida em sua totalidade em 28 de dezembro de 2022.

Durante o 1T23, a Companhia seguiu crescendo também organicamente, via parceiros nacionais, internacionais e, em especial, através das marcas próprias, Itaro e SpeedMax, que já representam quase 30% do faturamento total, com produtos aderentes às necessidades do mercado brasileiro.

O canal de E-commerce seguiu sendo muito representativo em nosso faturamento, reflexo de nossos esforços em experiência do usuário, marketing e branding, e na melhoria contínua da qualidade dos serviços prestados. Os canais de B2Fleet e B2B continuam crescendo de maneira sustentável, com foco no treinamento do nosso time comercial e na maior recorrência do fornecimento de pneus para fidelização do cliente. Estes canais também tiveram seu crescimento sustentado na expansão territorial e interiorização, com as aberturas das filiais de Rio Verde/GO, Cascaval/PR.

Como evento subsequente, temos o prazer de anunciar que em 20 de Abril de 2023, a agência de classificação de risco *Fitch Ratings* elevou o rating da CantuStore para 'A-(bra)', anteriormente em 'BBB+(bra)'. A publicação reflete a redução da percepção de risco da empresa pela instituição e pelo mercado em geral, tal como reconhecimento da gestão responsável e diligente da Companhia.

O 1T23 encerrou com caixa robusto e alavancagem controlada. A Companhia segue confiante em sua estratégia e capacidade de entrega, mas atenta às condições de mercado e possíveis desafios que possa enfrentar ao longo do ano.

**Vitor Leme**  
**CFO e IRO**

## Desempenho Operacional e Financeiro

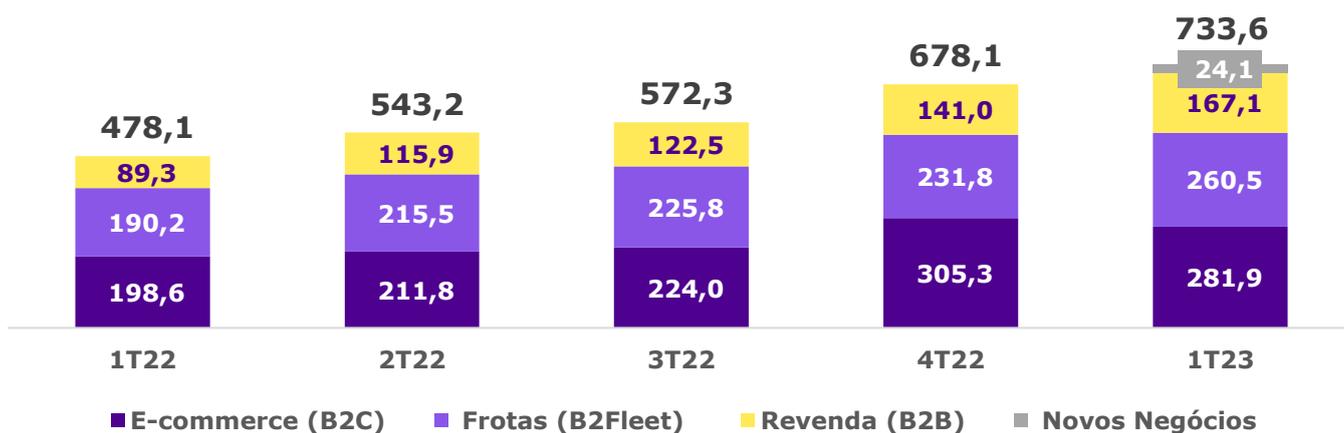
### RECEITA OPERACIONAL BRUTA

Ao longo do primeiro trimestre de 2023, a Cantu Store apresentou evolução operacional em todas as linhas de negócios em comparação com o 1T22. Tal evolução é refletida em sua Receita Bruta, que alcançou R\$ 733,6 MM (vs. R\$ 478,1 MM no 1T22), crescendo cerca de 53% ano contra ano. Neste trimestre, a receita bruta LTM já ultrapassa R\$ 2.527,3 MM.

No segmento de Revenda, a Companhia teve um crescimento expressivo de 87% apenas no último ano, resultado da evolução das marcas próprias e da maior recorrência no fornecimento de pneus, capturando e fidelizando clientes.

Além disso, a Companhia apresenta já neste trimestre a consolidação de seus novos negócios, a saber, a varejista DigiTire, sediada em Connecticut/EUA, a adquirida Verum, plataforma de tecnologia para comércio digital e, por fim, seus braços de International & Trading. No 1T23, os novos negócios representaram cerca de 3,3% do faturamento da Cantu Store.

### RECEITA OPERACIONAL BRUTA



R\$ Milhões	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
Receita Operacional Bruta (-Devoluções)	478,1	733,6	53,4%	678,1	733,6	8%
E-commerce (B2C)	198,6	281,9	42%	305,3	281,9	-8%
Frotas (B2Fleet)	190,2	260,5	37%	231,8	260,5	12%
Revenda (B2B)	89,3	167,1	87%	141,0	167,1	19%
Novos Negócios	-	24,1	n.a.	-	24,1	n.a.
DigiTire	-	17,2	n.a.	-	17,2	n.a.
International & Trading	-	6,6	n.a.	-	6,6	n.a.
Verum	-	0,3	n.a.	-	0,3	n.a.

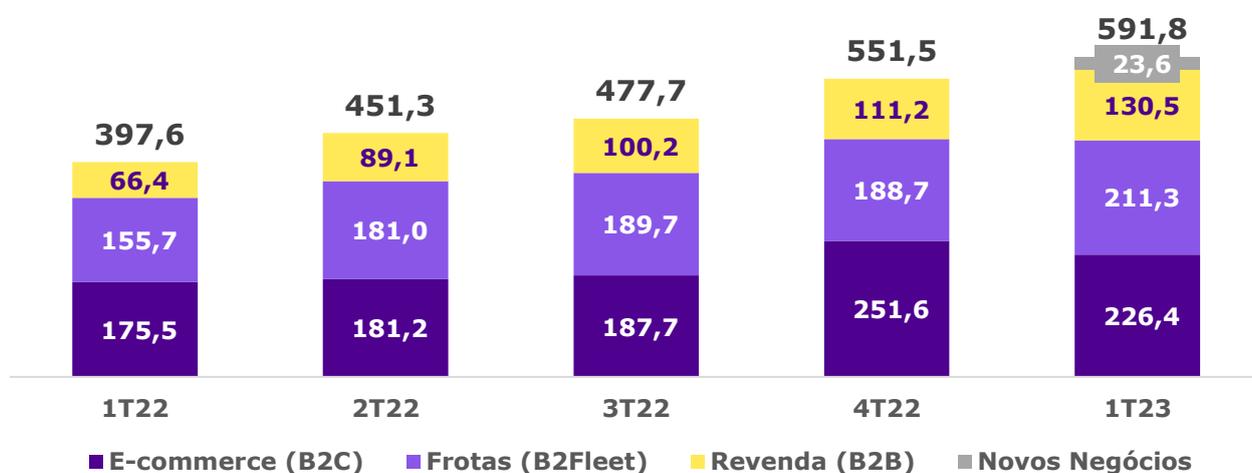
## Desempenho Operacional e Financeiro

### RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

No 1T23, a Receita líquida evoluiu, alcançando os R\$ 591,8 MM, um aumento de mais de R\$ 185,2 MM em comparação com o mesmo período do ano anterior e cerca de R\$ 40,3 MM frente ao 4T22.

O crescimento nas linhas de negócios foram impulsionados, em suma, pelo maior volume de vendas no período. No canal de E-commerce, a receita líquida do 1T23 contraiu em cerca de 10% em comparação com o 4T22, movimento esperado após alta sazonalidade do período de *black friday*, ainda assim a receita se manteve acima dos patamares do mesmo período de 2022.

### RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA



R\$ Milhões	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
Receita Líquida	397,6	591,8	48,8%	551,5	591,8	7%
E-commerce (B2C)	175,5	226,4	29,0%	251,6	226,4	-10%
Frotas (B2Fleet)	155,7	211,3	36%	188,7	211,3	12%
Revenda (B2B)	66,4	130,5	97%	111,2	130,5	17%
Novos Negócios	-	23,6	n.a.	-	23,6	n.a.
DigiTire	-	16,8	n.a.	-	16,8	n.a.
International & Trading	-	6,6	n.a.	-	6,6	n.a.
Verum	-	0,2	n.a.	-	0,2	n.a.



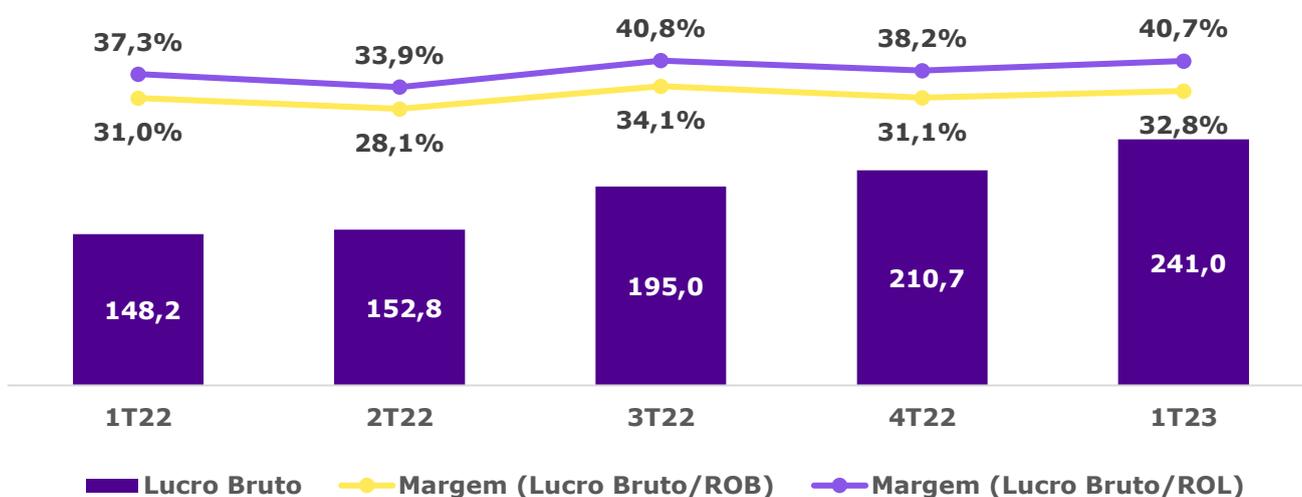
## Desempenho Operacional e Financeiro

### LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

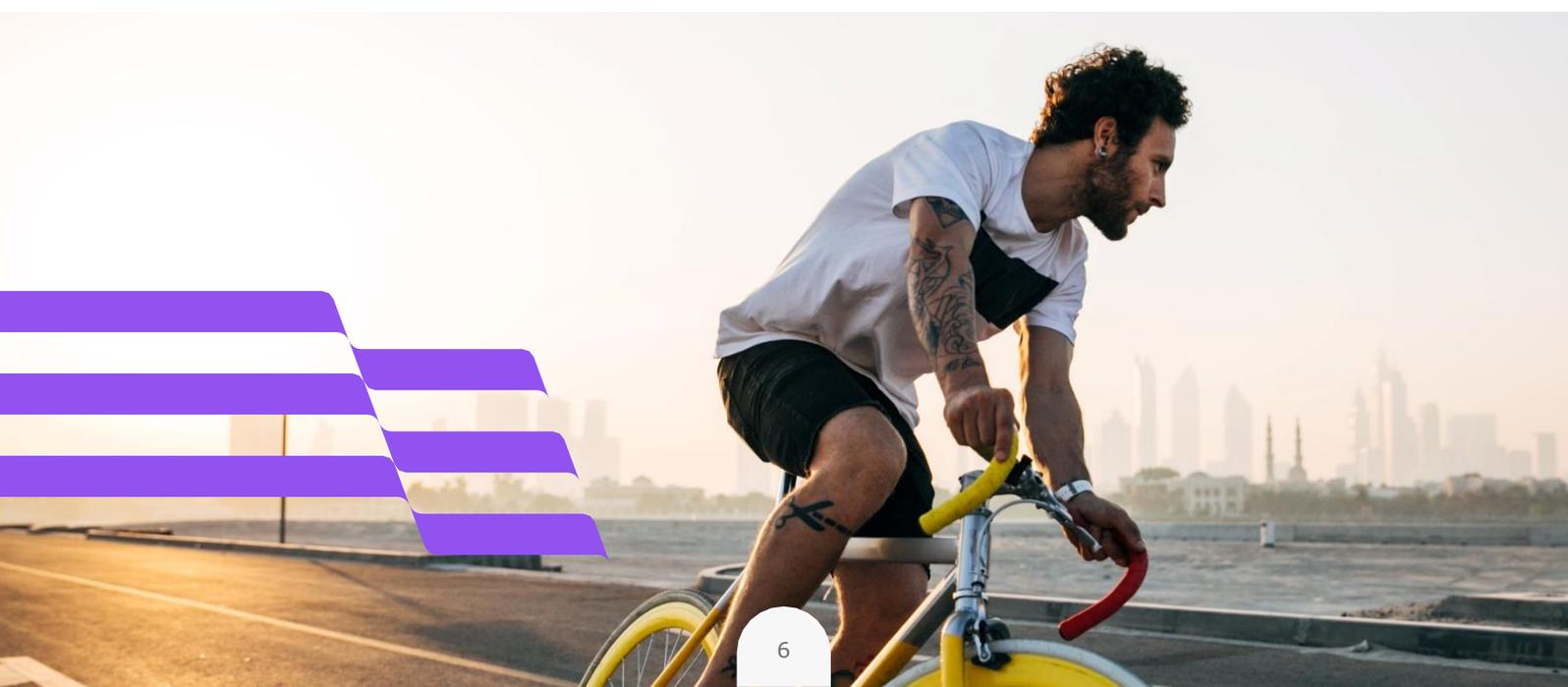
O Lucro Bruto no 1T23 foi de R\$ 241,0 MM, representando um aumento de 62,7% ou R\$ 93,1 MM em comparação com 1T22. Na comparação com o 4T22, o incremento foi de cerca de 14,3% ou R\$ 30,2 MM.

A evolução percebida é fruto da diversificação de canais e melhora do mix de produtos vendidos, que resultaram no aumento constante nos volumes e redução, em pontos percentuais, do custo da mercadoria vendida em relação à receita.

### LUCRO BRUTO



R\$ Milhões	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
Receita Operacional Bruta (-Devoluções)	478,1	733,6	53,4%	678,1	733,6	8%
Impostos sobre a venda	80,7	141,8	75,7%	126,7	141,8	12,0%
Receita Operacional Líquida	397,5	591,8	48,9%	551,5	591,8	7,3%
Custo Mercadorias Vendidas	249,3	350,8	40,7%	340,7	350,8	3,0%
Lucro Bruto	148,2	241,0	62,7%	210,7	241,0	14,3%
Margem Bruta	31,0%	32,8%	6,0%	31,1%	32,8%	5,7%

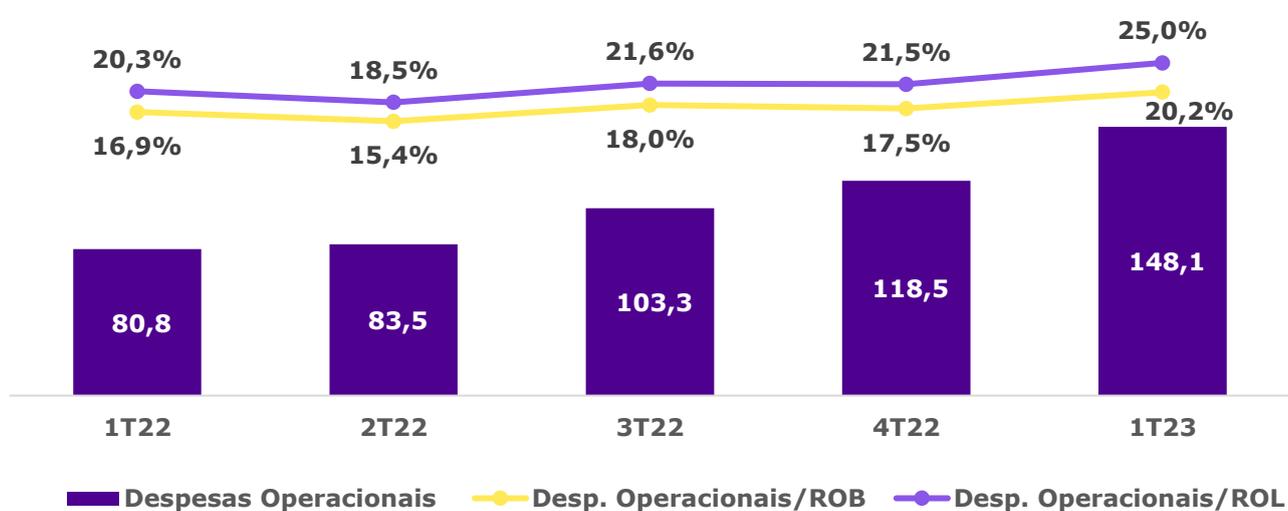


## Desempenho Operacional e Financeiro

### DESPESAS OPERACIONAIS

As Despesas Operacionais do 1T23 foram de R\$ 148,1 MM, passando a representar 20,2% da Receita Bruta vs. 16,9% no 1T22. Na análise do 1T23 LTM, as despesas operacionais foram R\$ 453,2 MM, impacto que, além de impulsionado pelos constantes investimentos em estrutura, governança, sistemas e pessoas que possibilitam manter crescimento acelerado da Companhia, também reflete o aumento de volume vendido no período.

### DESPESAS OPERACIONAIS

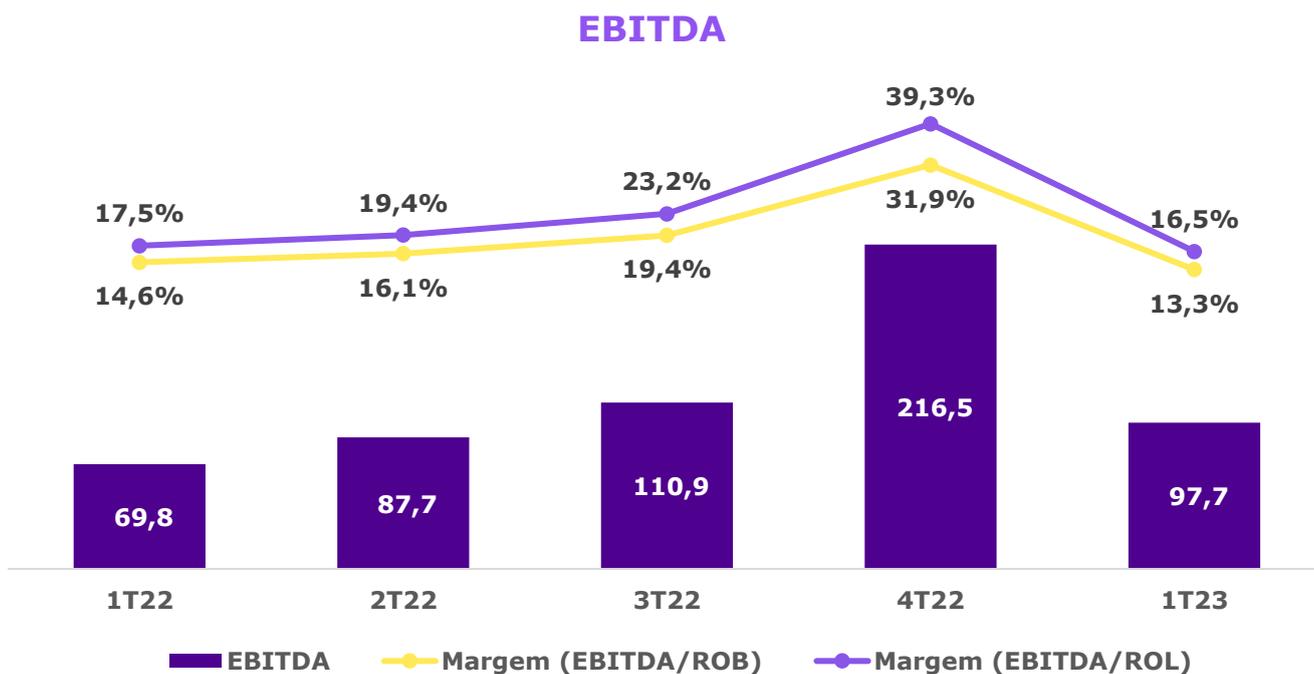


R\$ Milhões	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
Despesas Operacionais	80,8	148,1	83,3%	118,5	148,1	25,0%
Comerciais	42,2	85,3	102,4%	56,8	85,3	50,3%
Administrativas e Gerais	41,1	56,2	36,9%	72,6	56,2	-22,5%
Outras Receitas/Despesas Op -	2,4	6,8	-381,8%	10,9	6,8	-37,0%
%Receita Bruta	16,9%	20,2%	3,3%	17,5%	20,2%	2,7%
%Receita Líquida	20,3%	25,0%	4,7%	20,0%	25,0%	5,0%

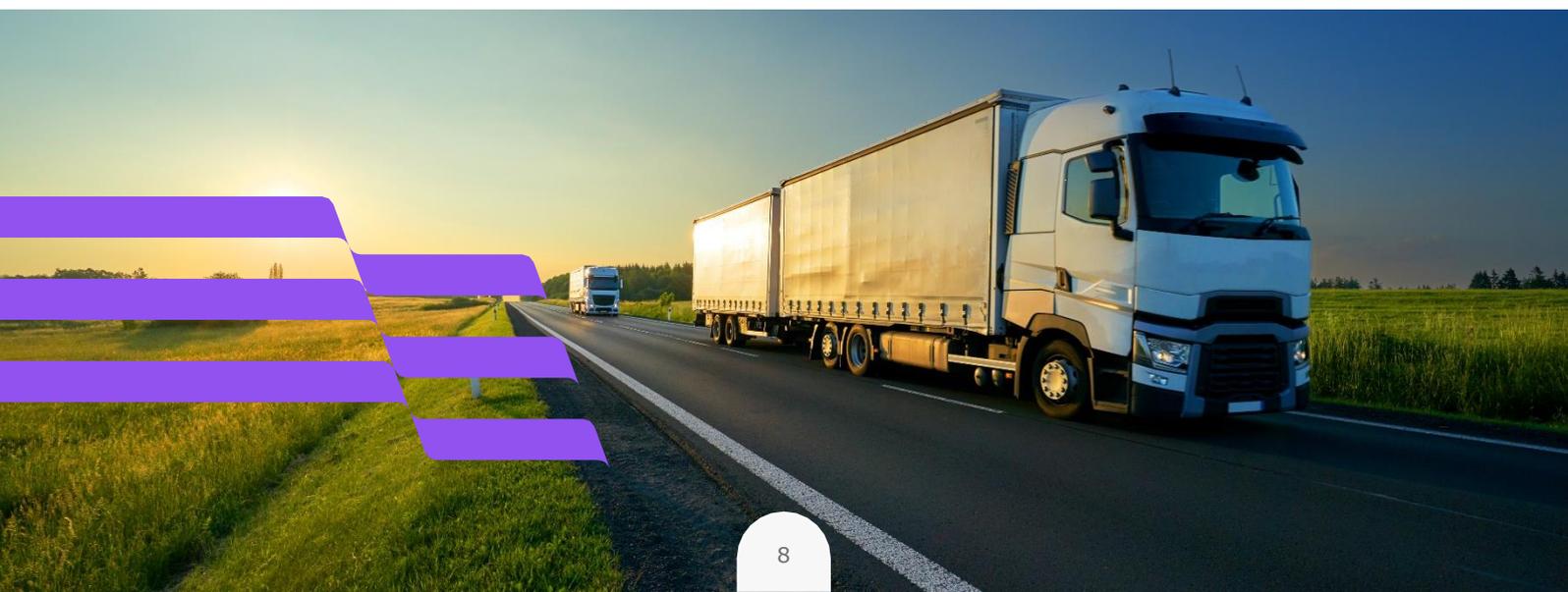
## Desempenho Operacional e Financeiro

### EBITDA

O EBITDA no primeiro trimestre de 2023 foi de R\$ 97,7 MM, com um crescimento de R\$ 27,9 MM ou 40,0% vs. 1T22, que apresentou EBITDA de R\$ 69,8 MM. Na comparação com o trimestre anterior, a redução foi de R\$ 118,7 MM ou 55,0%, devido aos impactos positivos extemporâneos já publicados no trimestre anterior, e que pode ser observada na seção do EBITDA Ajustado.



R\$ Milhões	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
(=) Lucro Bruto	148,1	241,0	62,7%	210,7	241,0	14,3%
(-) Despesas Operacionais	78,4	143,3	82,9% -	5,8	143,3	-2590,1%
(=) EBITDA	69,8	97,7	40,0%	216,5	97,7	-54,9%



## Desempenho Operacional e Financeiro

### EBITDA Ajustado

Durante o 1T23, a Cantu Store apresentou um EBITDA de R\$ 97,7 MM, sem necessidade de ajustes, bem como EBITDA apresentado no 1T22. Na comparação com o 4T22, o EBITDA ajustado cresceu em R\$ 1,9 MM ou 1,9%.

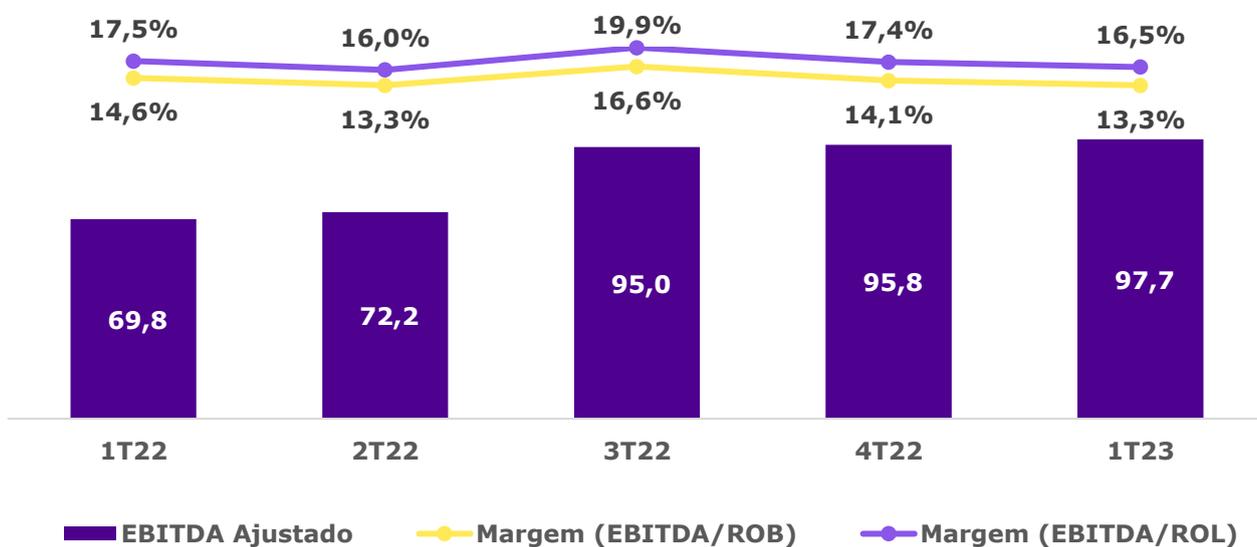
Para fins de manutenção da comparabilidade dos números, a Companhia apresenta abaixo o histórico de EBITDA ajustado do ano de 2022, bem como os ajustes realizados em cada um dos trimestres.

#### Ajustes para composição do EBITDA ajustado:



(+) Estorno de provisão para contingências	2T22	R\$ 15,4 MM
(+) Estorno de provisão para contingências	3T22	R\$ 15,9 MM
(+) Crédito extemporâneo de PIS COFINS	4T22	R\$ 155,8 MM
(-) Despesas tributárias extemporâneas - IPI	4T22	R\$ 35,1 MM

### EBITDA AJUSTADO



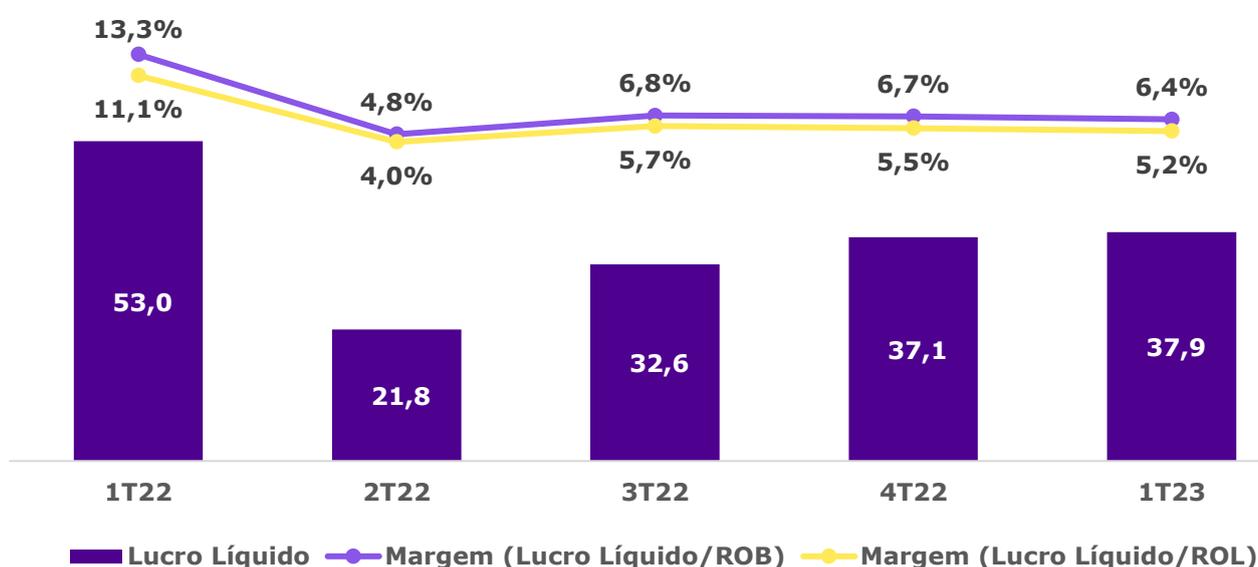
R\$ Milhões	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
EBITDA	69,8	97,7	40,0%	216,5	97,7	-54,9%
(+) Eventos Extemporâneos	-	-	n.a.	120,7	-	n.a.
(=) EBITDA Ajustado	69,8	97,7	40,0%	95,8	97,7	1,9%

## Desempenho Operacional e Financeiro

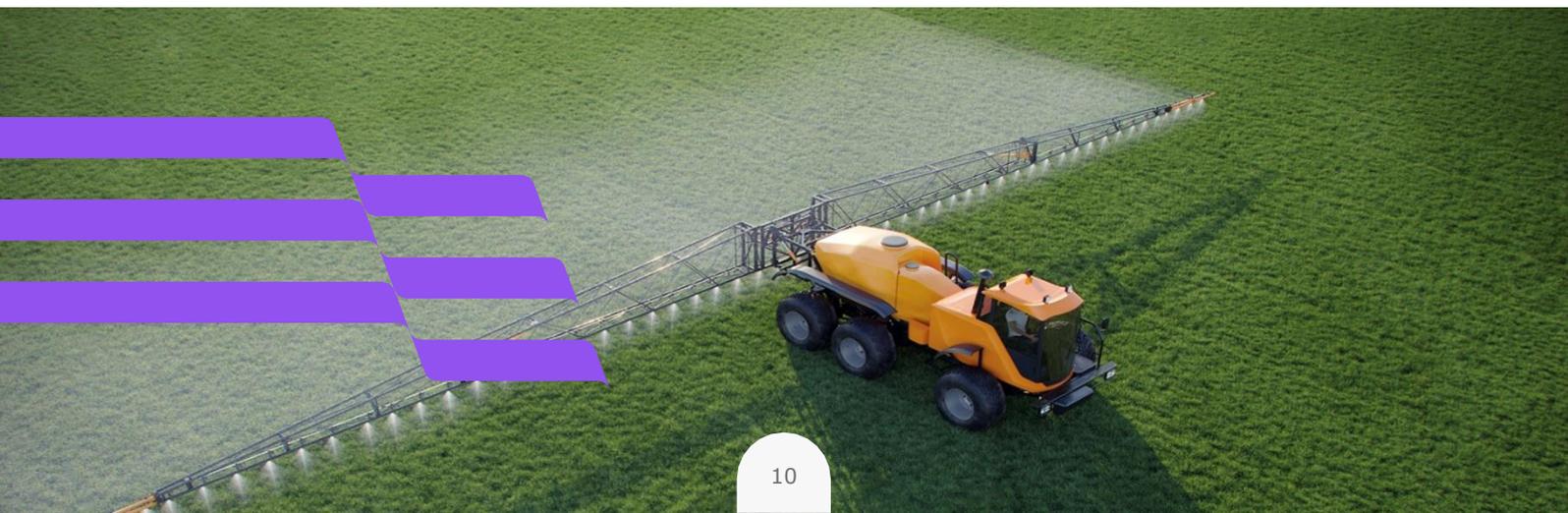
### LUCRO LÍQUIDO

A Cantu Store apresentou um Lucro Líquido de R\$ 37,9 MM no 1T23, crescendo em R\$ 0,8 MM em relação ao trimestre imediatamente anterior. Os esforços direcionados pela Administração em redução dos Spreads bancários tem conseguido diminuir os efeitos de aumento da taxa de juros SELIC. A Administração continua direcionando ações para a redução dos spreads e buscando novas negociações que continuem dirimindo os impactos do aumento da taxa de juros SELIC no ano.

### LUCRO LÍQUIDO



R\$ Milhões	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
(=) Lucro Líquido	53,0	37,9	-28,5%	157,8	37,9	-76,0%
(-) Eventos Extemporâneos	-	-	n.a.	120,7	-	n.a.
(=) Lucro Líquido Ajustado	53,0	37,9	-28,5%	37,1	37,9	2,1%



## Desempenho Operacional e Financeiro

### CAPITAL DE GIRO

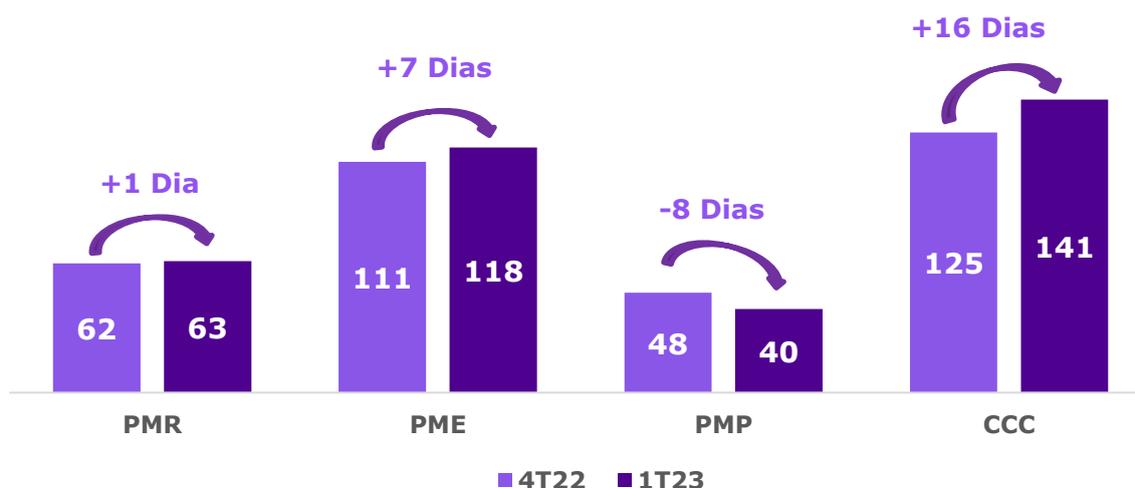
O Ciclo de Conversão de Caixa é o grande foco da Administração. A Companhia permanece com a missão de reduzir a conta de estoques e alongar seus prazos junto aos fornecedores.

O investimento em produtos das marcas próprias SpeedMax e Itaro permitem à Companhia otimizar seu estoque, mesmo aumentando seu valor total para garantir o crescimento das vendas.

As operações que financiavam as contas de Clientes e Fornecedores deixaram de ser feitas, visto que deixaram de ser competitivas, e a Companhia priorizou linhas de menor custo, visando proteger sua margem líquida.

A geração de caixa no período foi de R\$ 286,9 MM, um aumento de R\$ 274,2 MM em relação ao 1T22, em decorrência das atividades de financiamento da companhia e do aumento de capital proveniente do acordo de investimento, conforme já mencionado.

### Ciclo Conversão de Caixa (dias)



	1T22	1T23	Var (%)	4T22	1T23	Var (%)
<b>Capital de Giro</b>	485	963	98,6%	751	963	28,2%
(+) Clientes	235	547	132,8%	465	547	17,6%
(+) Estoque	419	556	32,9%	512	556	8,7%
(-) Fornecedores	169	140	-16,9%	226	140	-38,0%

## Desempenho Operacional e Financeiro

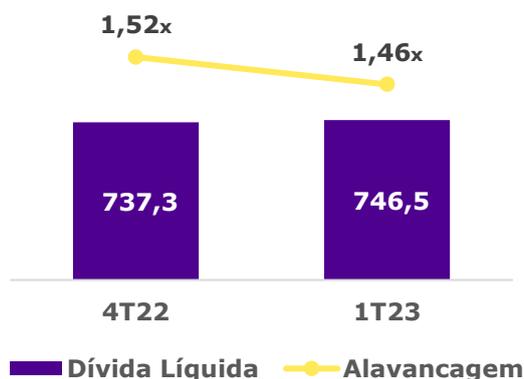
### DÍVIDA LÍQUIDA

Ao fim do 1T23, a dívida líquida da Companhia era de R\$ 746,5 MM, mantendo-se virtualmente estável em relação ao trimestre imediatamente anterior, que apresentou R\$ 737,3 MM. Com os recursos provenientes da emissão realizada, a Companhia realizou o pré-pagamento de aproximadamente R\$ 96 MM de compromissos com vencimento para 2023 e 2024, reduzindo pressão sobre o fluxo de caixa.

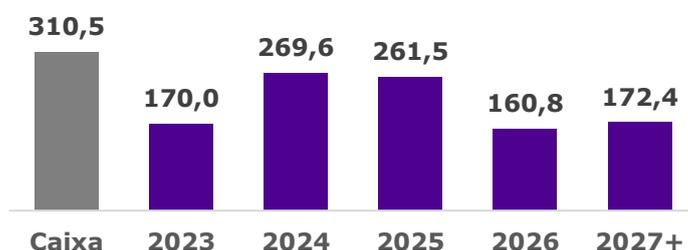
Os níveis de alavancagem permaneceram saudáveis frente à geração de EBITDA da Companhia, mantendo-se em 1,46x no 1T23.

A Companhia finalizou o trimestre com caixa de R\$ 310,5 MM, garantindo previsibilidade à gestão em relação ao cronograma de amortização dos próximos períodos. Vale ressaltar o montante de R\$ 250 MM ainda não integralizado que entrará no caixa da Companhia até o final do ano, em decorrência do aumento de capital, conforme mencionado anteriormente.

#### DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM



#### CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO



R\$ Milhões	4T22	1T23	Var (%)
(+) Curto Prazo	270,6	265,8	-1,8%
(+) Longo Prazo	490,3	791,2	61,4%
(=) Dívida Bruta	760,8	1.057,0	38,9%
(-) Caixa	23,6	310,5	1218,1%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>737,3</b>	<b>746,5</b>	<b>1,2%</b>
<b>EBITDA LTM</b>	<b>484,9</b>	<b>512,4</b>	<b>5,7%</b>



