DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

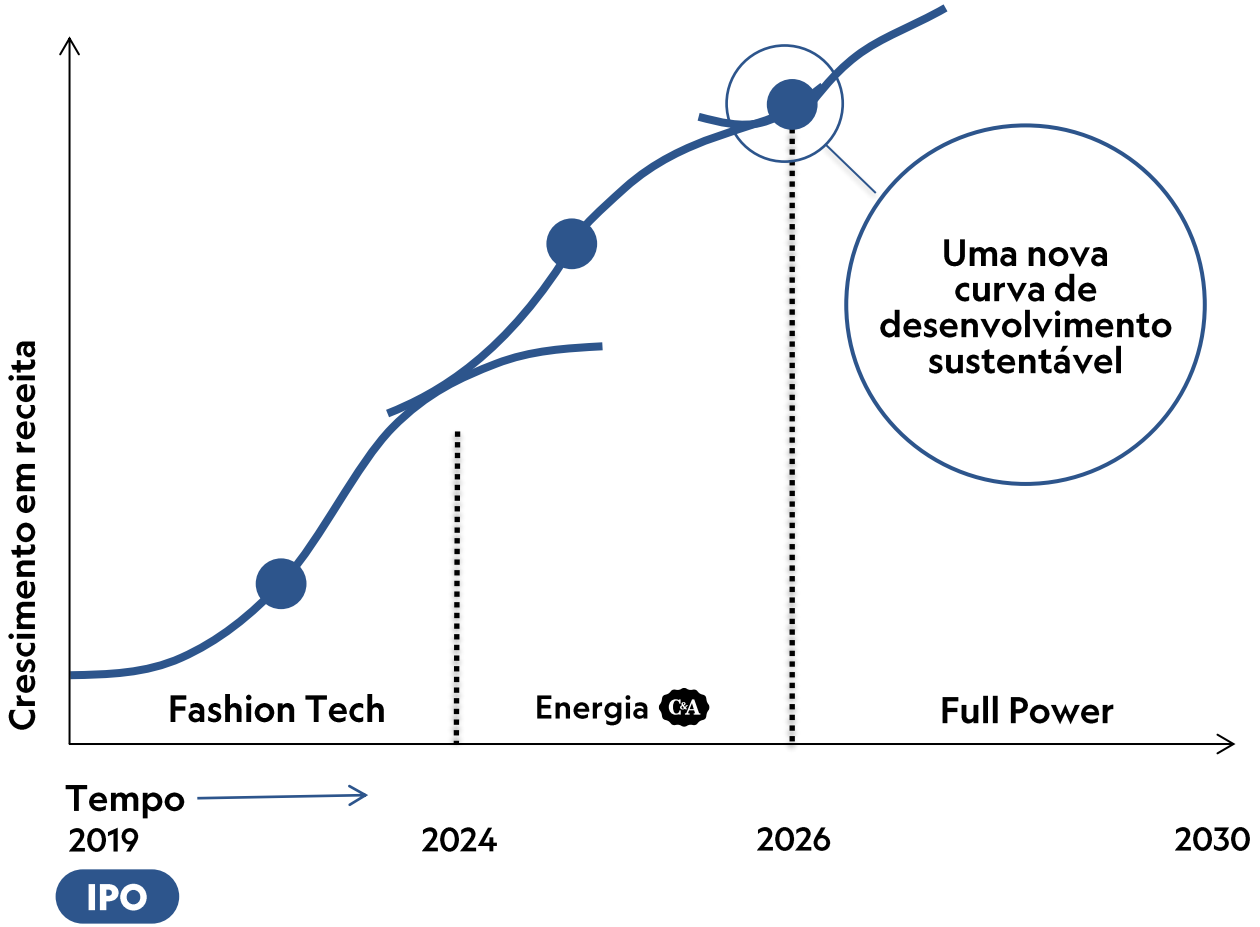
3T26

50 anos de C&A no Brasil



Evolução Constante, o mesmo propósito

Impactar as pessoas para **que sejam o que desejam ser por meio da moda**



FULL POWER

POTENCIALIZAÇÃO DOS VETORES DO ENERGIA E NOVAS ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

MARCA

Alavancas de crescimento

01	02	03	04	05
Produto	Jornada Omnicanal	Relacionamento	Expansão de Lojas	Novos Negócios

Viabilizadores

- Tecnologia
- Logística e Abastecimento
- Pessoas e ASG

NOSSAS AMBIÇÕES
PARA O CICLO 2027–2030

MARCA

Alavancas de crescimento

01 Produto
- Velocidade
- Qualidade
- Assertividade

02 Jornada Omnicanal
- Reformas Loja Energia
- Projeto Dispersão
- Vendas omnicanal
- Mais clientes omni

03 Relacionamento
- Hiperpersonalização
- Loyalty
- C&A Pay e teste de outros produtos

04 Expansão de Lojas
- Novas loja no modelo Energia

05 Novos Negócios
- ACE e negócios complementares

Viabilizadores

Tecnologia	Diferencial competitivo	+Produtividade	+Inteligência	+Retorno de capital
Logística e Abastecimento	Regionalização	+Proximidade	+Rapidez	+Eficiência dos investimentos
Pessoas e ASG	Novas competências	Potencializar cultura	Circularidade	

Foco em geração de caixa e **rentabilidade** dos investimentos

Disciplina e controle de despesas

Implementação modular

PERFORMANCE OPERACIONAL

3T26

2,6%
Crescimento na receita líquida de vestuário

56,0%
21º trimestre consecutivo de expansão na margem bruta de vestuário

+27,6%
Receita do site e app alcançando 8,0% de participação

R$191,2MI
EBITDA ajustado pré IFRS-16, uma redução de 8,4%

0,2x
Alavancagem[1] do trimestre, mesmo com pagamento de R$140 milhões em JCP e mais de R$100 mi em recompras de ações no ano

18,0%
ROIC[2] LTM 3T26, patamar acima do custo de capital da Companhia



(1)Medida pela relação da dívida líquida sobre o EBITDA pré IFRS-16
(2) ROIC calculado com base no lucro líquido ajustado dos últimos quatro trimestres.



EXECUÇÃO DA ESTRATÉGIA

PRODUTO



Test & Learn

- +3 mil testes no último ano
- Coleção de verão versátil, pensada para diferentes ocasiões de uso



Precificação dinâmica

- Evolução dos algoritmos
- 21º trimestre consecutivo de expansão na margem bruta de vestuário



Nova jornada do masculino

- Reorganização da jornada por ocasião de uso
- Jornada mais simples, com melhor nível de serviço



Logística

- Início das operações no CD do Nordeste
- Hubs com maior frequência de abastecimento
- Expansão do Push & Pull para 55%

JORNADA OFFLINE

3 Inaugurações no modelo Energia

- Av. Paulista, São Paulo/SP
- Shopping Butantã, São Paulo/SP
- Shopping Iguatemi, São José do Rio Preto/SP

18 Reformas no modelo Energia

- 8 reformas entregues no final do 3T26
- 10 em andamento, previstas para o início do 4T26

Tecnologia

- Expansão do self checkout para quase 50% do parque

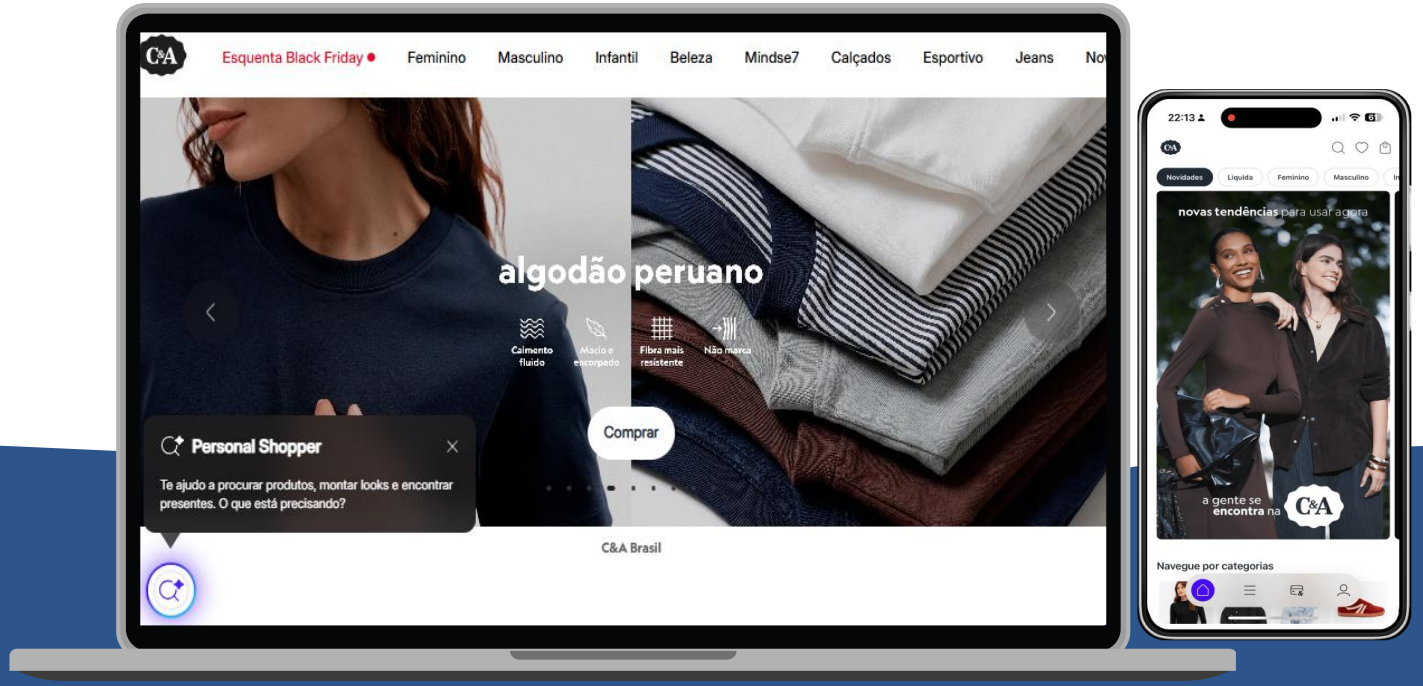






JORNADA ONLINE

O Energia levou o site e app de **4,5% para 8,0%** das vendas e colocou a C&A entre as pioneiras em uso de IA



Experiência de compra
Compra em dois cliques

Social commerce
Crescimento do Minha C&A (~180 mil consultoras) e estreia no TikTok Shop

Novas features
+43% de conversão no site e APP

MARCA E RELACIONAMENTO

Celebração 50 anos

- Semana Jeans
- Desfile com coleção 100% jeans mais sustentável C&A

Coleções especiais

- Collab com Gustavo Silvestre
- 5 cápsulas contando a história da nossa marca

Rock in Rio

- Aproximação da marca com a cliente
- +700mil pessoas



NOVOS NEGÓCIOS | ACE

- Novas lojas no Bourbon (SP) e na Barra (RJ), testando diferentes tamanhos e regiões
- + 3 lojas planejadas para 4T26
- Lançamento do App da marca previsto para o 4T26









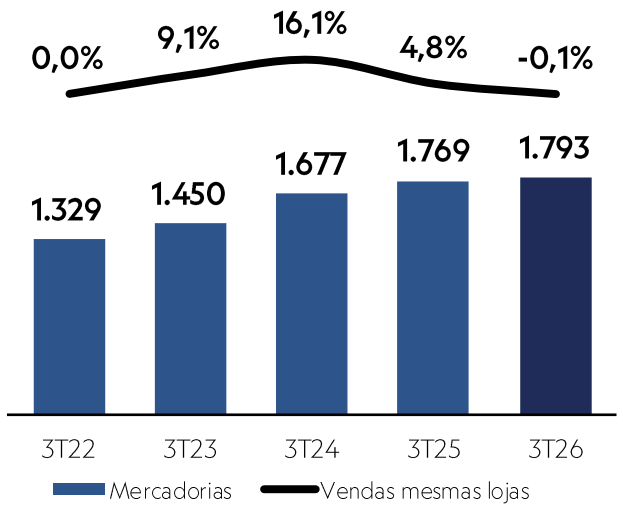
DESEMPENHO **FINANCEIRO**

RECEITA LÍQUIDA **DE MERCADORIAS**

R$ Milhões e %

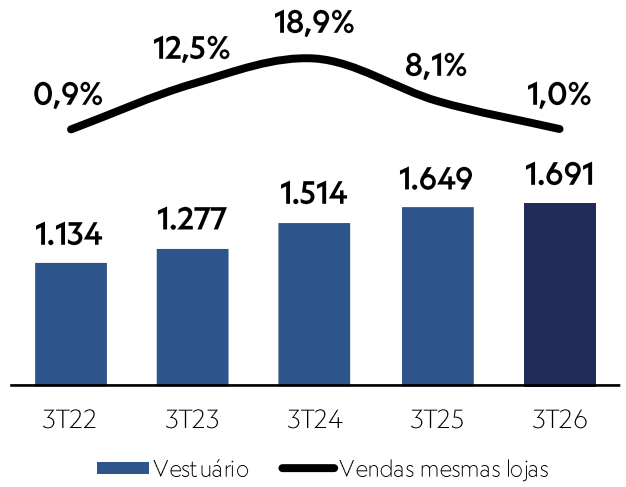
Vestuário cresce **2,6%** no 3T26, com aceleração das coleções contínuas a partir de setembro

Mercadorias



+1,3%
3T26 vs. 3T25

Vestuário

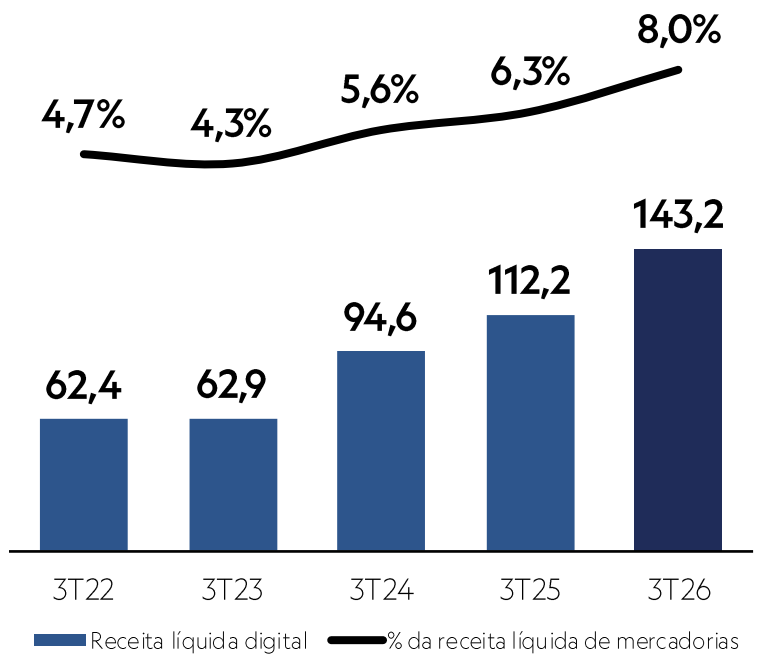


+2,6%
3T26 vs. 3T25

RECEITA LÍQUIDA **SITE & APP**

R$ Milhões e %

Receita do site e app cresce **27,6%** e atinge **8,0%** de participação, **+1,6 p.p.** vs. 3T25



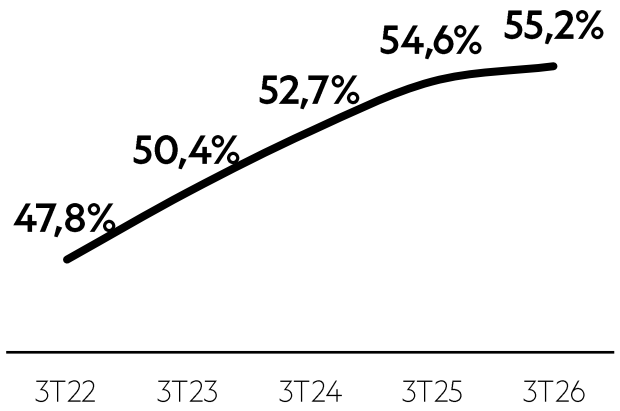


MARGEM BRUTA DE **MERCADORIAS**

Números em %

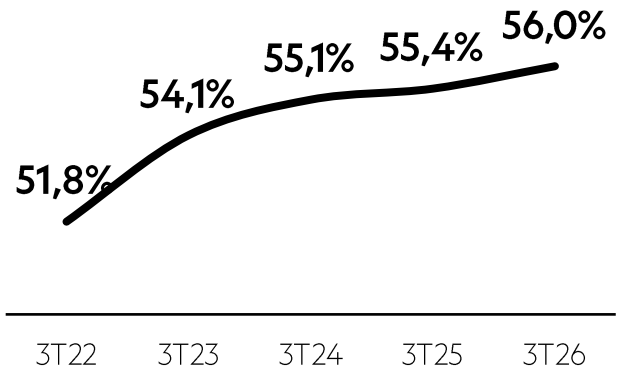
21ª expansão consecutiva da margem bruta de vestuário, que atinge **56,0%**

Mercadorias



+0,6 p.p.
3T26 vs. 3T25

Vestuário

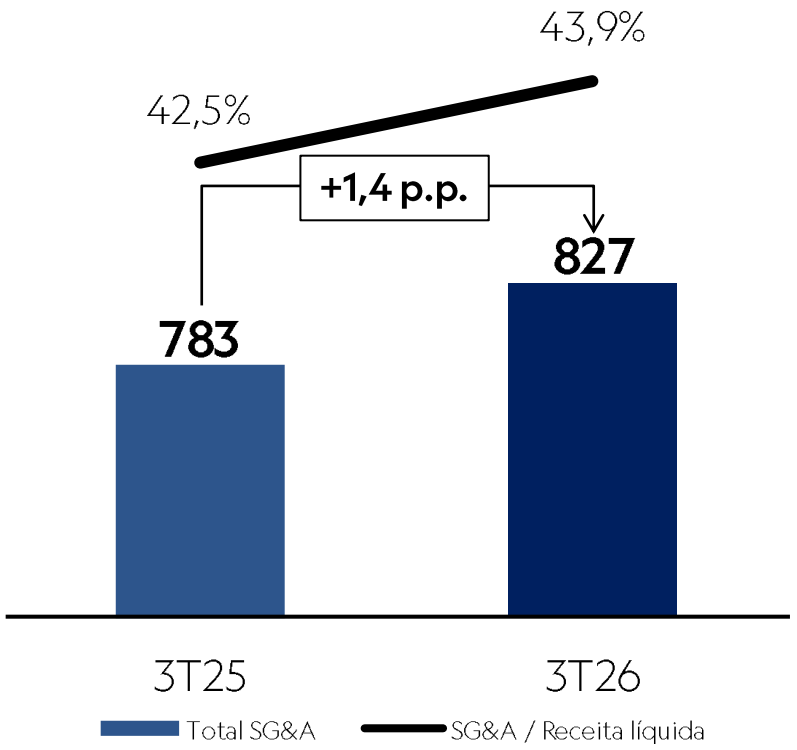


+0,6 p.p.
3T26 vs. 3T25

GESTÃO DE **DESPESAS OPERACIONAIS**[1]

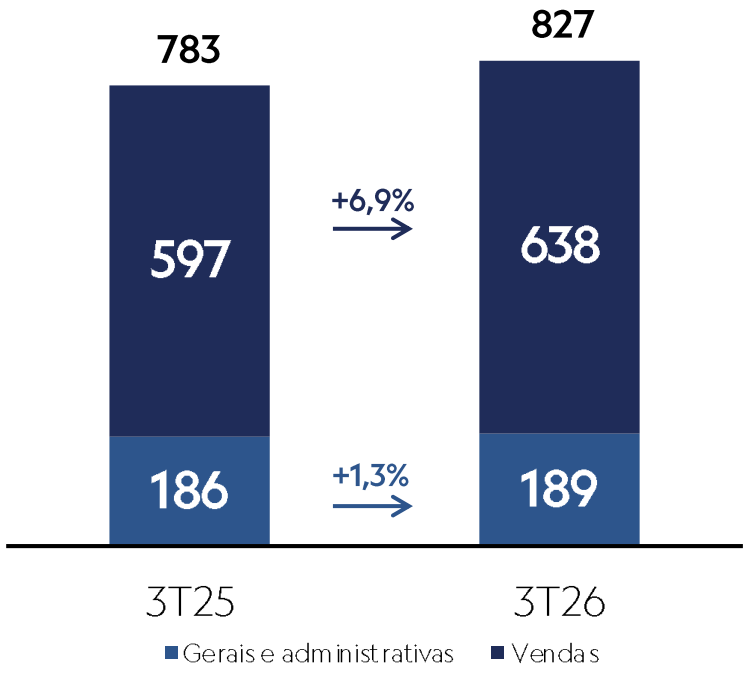
R$ Milhões e %

SG&A / Receita líquida



Despesas operacionais (SG&A)

+5,6%
SG&A | Δ 3T26 vs. 3T25



Excluindo Despesas com Marketing, SG&A cresce 3,2%, **abaixo da inflação**

(1) As despesas consideram o impacto do pagamento do arrendamento mercantil, conforme norma contábil IFRS16, mas desconsidera as despesas de Depreciação e Amortização e a Depreciação de Direito de Uso (Arrendamento), além das despesas com perdas em crédito, líquidas e outras (despesas) receitas operacionais.

C&A **PAY**

Disciplina de crédito sustenta resultado positivo e melhora da inadimplência

27,8%
Na participação do C&A Pay do trimestre, -1,0 p.p. vs. 3T25

R$ 100,8 Mi
De receita, +26,7% vs. 3T25

R$ 941,0 Mi
Carteira até 360 dias no final do 3T26 (+10,0% vs. 3T25)

13,9%
No NPL 90, -2,5 p.p. vs. 3T25

4,3%
Na perda líquida do trimestre[1], +0,6 p.p. vs. 3T25

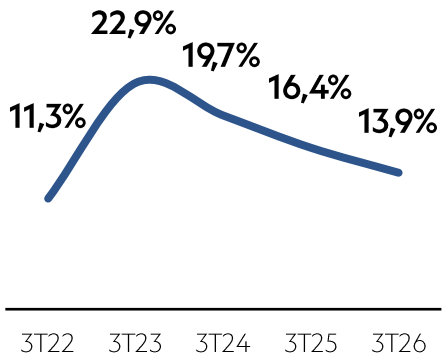
R$ 20,2 Mi
De resultado no trimestre, vs. R$ 7,9 milhões no 3T25



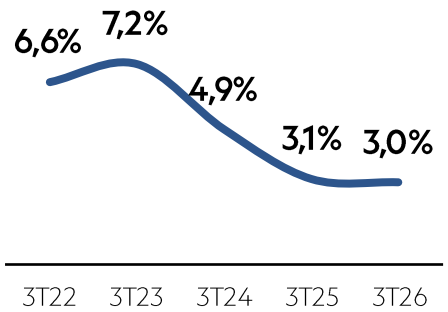
EVOLUÇÃO **NOS INDICADORES DE INADIMPLÊNCIA**

Números em %

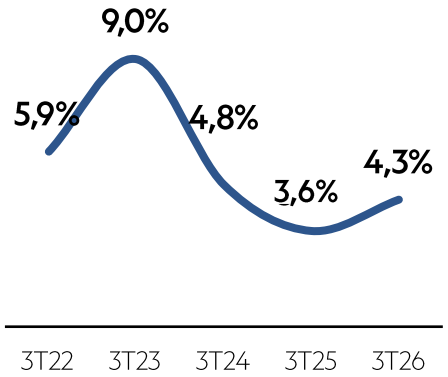
NPL 90 sobre a carteira 360



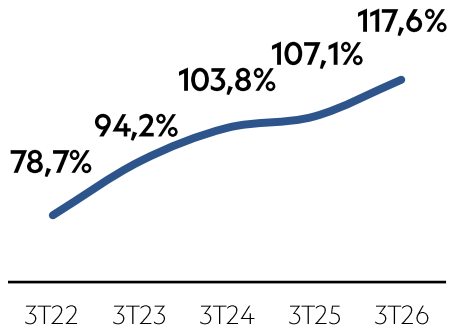
Formação de NPL[1]



Perda líquida sobre a carteira 360



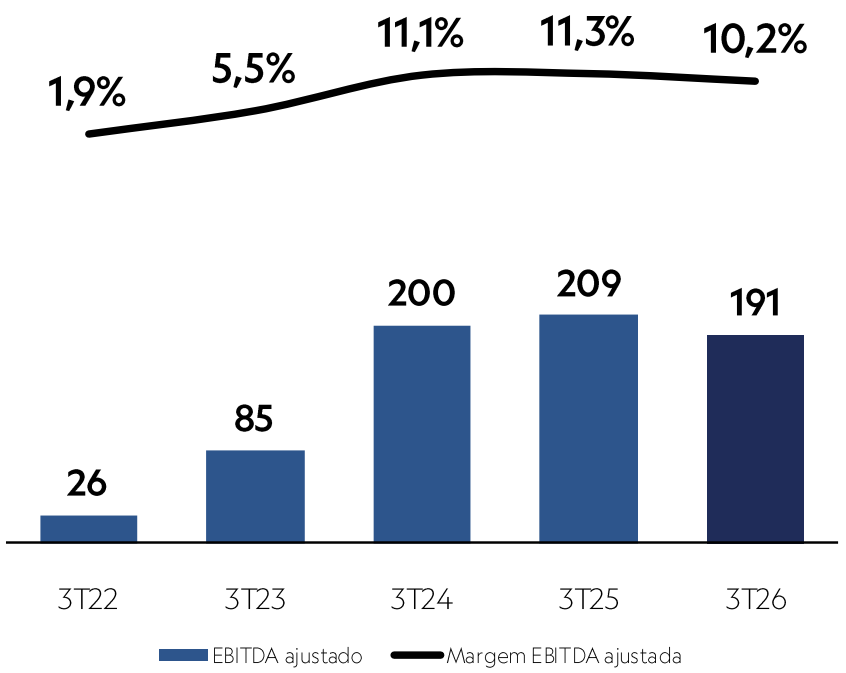
Cobertura[2] sobre vencidos acima de 90 dias (360)



Notas: NPL Formation considera a variação dos vencidos entre 90 -360 dias; 2) Cobertura calculada como a razão entre o total da perda estimada e a carteira vencida (IFRS -9) do estágio 3, acima de 90 dias 3) Perda líquida sobre carteira do 3T25 desconsiderando cessão de carteira de R$3,8mi daquele período

EBITDA AJUSTADO[1] DE **R$ 191 MILHÕES** COM MARGEM DE **10,2%**

R$ Milhões e %



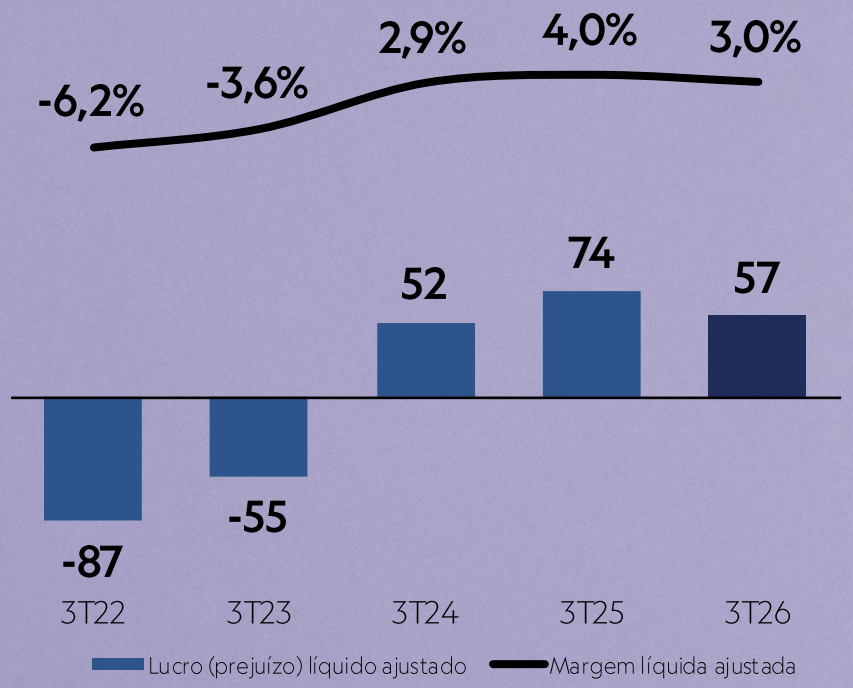
-8,4%
No EBITDA ajustado do 3T26 vs. 3T25



(1) EBITDA pré IFRS-16 ajustado por: (i) outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) receita financeira de fornecedores; (iii) recuperação de créditos fiscais e (iv) Programa de incentivo de longo prazo.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

R$ Milhões e %



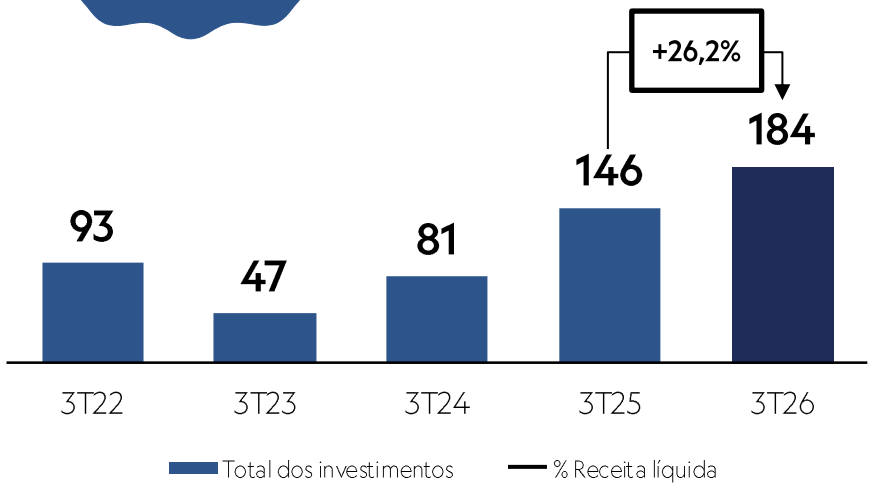
-23,3%
No Lucro Líquido Ajustado do 3T26 vs. 3T25

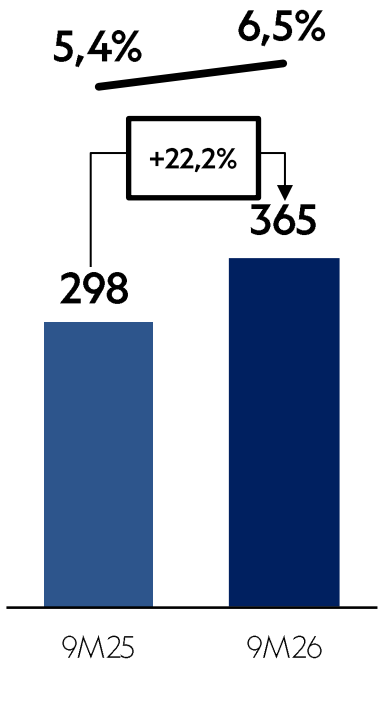


Nota: Lucro líquido pós IFRS-16 ajustado por: (i) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) Receitas financeira de fornecedores; (iii) Recuperação de créditos fiscais; e (iv) encargos sociais referentes ao programa de incentivo de longo prazo pago, líquido de impostos

ROIC ACIMA DO CUSTO DE CAPITAL
MESMO COM AVANÇO DA ESTRATÉGIA

ROIC[1] LTM 3T26:
18%





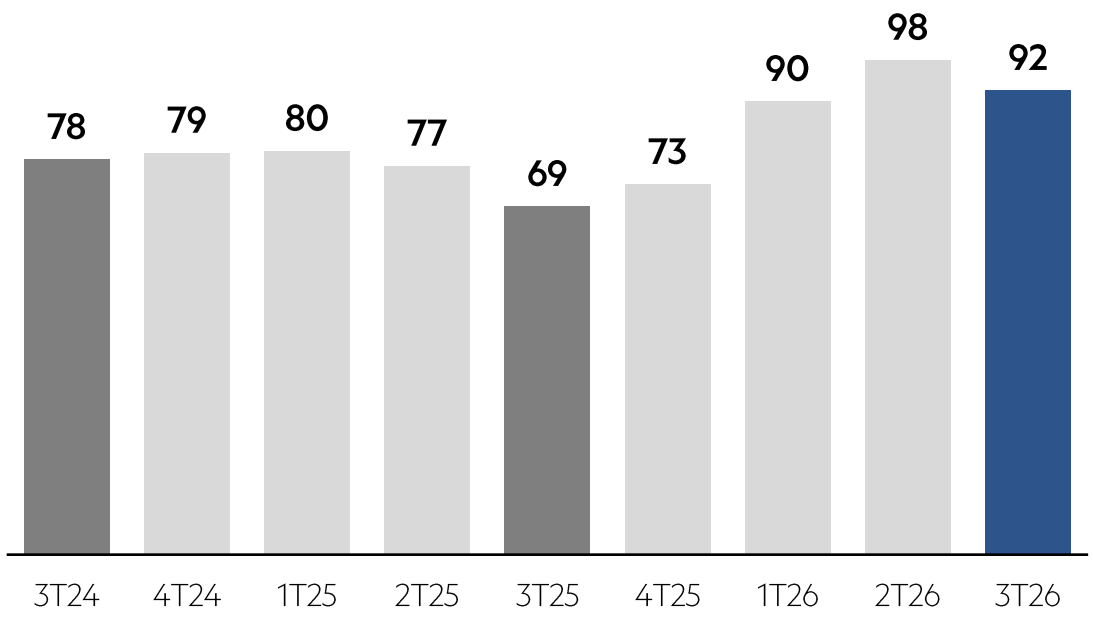


(1) ROIC ajustado dos últimos doze meses

CAPITAL DE **GIRO OPERACIONAL**

No 3T26, iniciamos o processo de ajuste nos estoques e capital de giro

CICLO DE CONVERSÃO DE CAIXA (DIAS)



1 **Estoques (DIO)**
+16 dias

Mix de produto: saída de telefonia

Início do processo de redução gradual dos estoques para níveis normalizados.

Preservação da renovação das coleções e a disponibilidade de produtos para entrada do 4T26

2 **Contas a receber (DSO)**
+3 dias

Maior participação do parcelado com juros no C&A Pay

3 **Contas a pagar (DPO)**
–4 dias

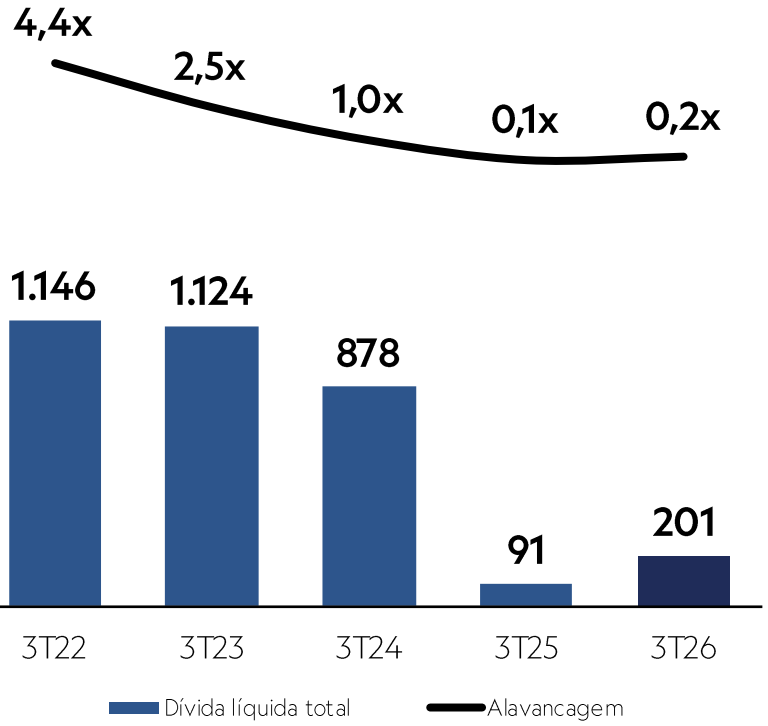
Em função do respectivo ajuste nos estoques

CCC = Estoques (DIO) + Contas a receber (DSO) – Contas a pagar (DPO)

ESTRUTURA **DE CAPITAL**

R$ Milhões e %

Alavancagem de **0,2x** mesmo após recompra de mais de R$100 milhões de ações no ano e pagamento de R$140 milhões de JCP no 3T26





Nota 1: dívida líquida total, que inclui o compromisso de pagamento com o Bradescard
Nota 2: medida pela relação dívida líquida sobre EBITDA ajustado pré IFRS -16

PERGUNTAS **& RESPOSTAS**



Para perguntas ao vivo por áudio, levante a mão para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.



Ou se preferir, escreva sua pergunta diretamente no ícone de Q&A na parte inferior da tela.



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3T26

Contatos:

Laurence Gomes (CFO e DRI)
Rogerio Ueno
Pedro Abe

ri@cea.com.br

Aviso legal: As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da C&A Modas S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.