




resultados

3T21



muito eu

Destques do 3T21.

- Maior **mobilidade** com redução de restrições e aumento da **vacinação**
- Retomada operacional com **lojas abertas** em horário normal e com funcionalidades omnicanais
- **Crescimento** de vendas vs pre-pandemia: **dois dígitos no vestuário vs 3T19 e no on-line vs 3T20**
- Entregas importantes no plano de crescimento com destaque para anúncio do  **pay**
- Construção C&A Fashion Tech – **1º programa Fashion Devs**
- ESG / ASG:



- ✓ Ambiental: coleções mais sustentáveis (Ciclos Disney, Mindese7 Sport, Semana Jeans) e iniciativa em circularidade;
- ✓ Social: retomada das iniciativas do programa de voluntariado e **lançamento do AfroLab Moda** com o Instituto C&A
- ✓ Governança: questionário do **CDP** -Carbon Disclosure Project



Entregas do plano de crescimento no 3T21 (1/4)



novas lojas e formatos:

- 4 novas lojas abertas no 3T21
- total de 308 lojas



- piloto com novo formato - espaço específico e identificação na entrada da loja com nossa marca esportiva - ACE

Entregas do plano de crescimento no 3T21 (2/4)



transformação digital:

- Crescimento do GMV* on-line de **18,4%**, atingindo **R\$253,2 milhões**
- **Vendas por WhatsApp**: mais de **45%** das vendas on-line, com **900+** associados dedicados e mais de **100** contatos por dia por associado. Taxa de conversão acima de **7%** e tíquete médio quase **2x** maior.
- **Minha C&A** com **13 mil** consultoras cadastradas.
- **Galeria C&A** com **471** sellers.
- **C&A&VC** com **18,2 milhões** de clientes.
- Base ativa de **Clientes totais** (últimos 12 meses) com crescimento de **36%**, **clientes multicanais** de **57%**.
- **App** : mais de **2,8 MM** de usuários ativos mensais.
- **Cultura e Pessoas**:
 - **Observability** sendo amplamente adotado para monitorar indicadores de tech e negócio;
 - **Time Tech**: **711 profissionais** com perfis técnicos relacionados à segurança, ciência de dados, arquitetos e agilistas.



Entregas do plano de crescimento no 3T21 (3/4)



modernização do modelo operacional de *Supply Chain*:

Distribuição para Lojas

- Piloto distribuição modelo Push Pull possível com:
 - Operação de 3 **sorters** – distribuição de pacote para SKU;
 - Final da implementação do novo **WMS (Warehouse Management System)**- sistema de gestão do centro de distribuição;
 - Implementação **ferramenta** que orquestrará modelo operacional push pull de distribuição para as lojas – o SIA, da End To End Analytics/Accenture;
 - Roll-out do **RFID**: 185 lojas e 130 fornecedores

Entrega para Cliente

- Automação (OSR Shuttle – do fornecedor KNAPP) integrada ao novo WMS no CD do eCommerce com operação no início de novembro - para Black Friday
 - **tempo médio de montagem por pedido de cerca de 5 minutos**
 - **redução de ruptura e erro de preparação de 80%**
- Tempo de entrega médio de 3 dias*



Entregas do plano de crescimento no 3T21 (4/4)



evolução relacionamento Bradesco.

- **Recompra do direito de oferecer produtos e serviços financeiros** avaliada em **R\$ 415 milhões**, a ser liquidado em **JAN/23**, corrigidos a **112,5% do CDI** a partir de **JAN/22**
- **Operações coexistentes** (cartão C&A e C&A Pay) durante **2 anos** com **métricas operacionais acordadas** contratualmente para o período e **manutenção** das regras atuais para **carteira legada** da parceria
- **DEZ/21**: início da transição com lançamento do **C&A Pay**

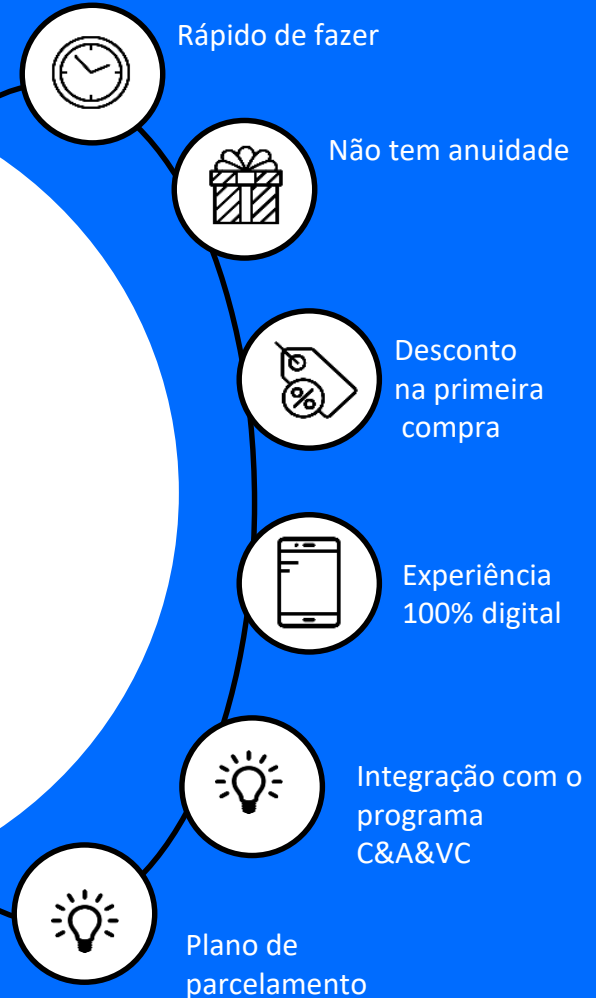
C&A PAY

é cartão, é digital, é só vantagem



O QUE É
O C&A PAY?

UMA NOVA
EXPERIÊNCIA
COM A C&A



Estrutura experiente e qualificada de profissionais e parceiros

Time Serviços Financeiros

Fernando Brossi
Vice-Presidente Operações
e Serviços Financeiros

Levi Fonseca
Diretor Serviços Financeiros

Murilo Sian
Produtos

Zeina Bakri
Marketing

Filipe Matzenbacher
Crédito e
Operações














Leandro Furlan
Planejamento
Financeiro

Thyago Pompeo
Operações

Estrutura dedicada - cerca de 70 pessoas em crédito, planejamento, cobrança, produtos, atendimento, entre outras

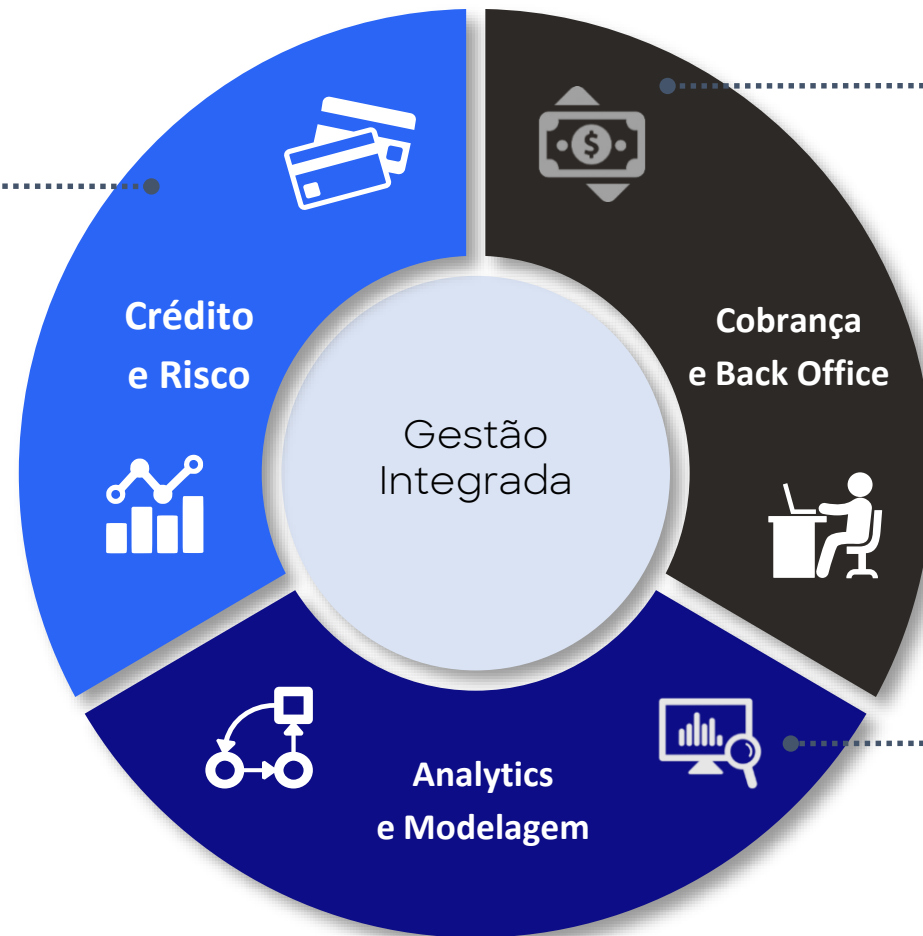
Mais de 1.800 associados dedicados nas lojas

Parceiros

Concepção	Estruturação	Operação		
				
				
				
				

Parceiros embarcados desde a concepção do negócio e desenvolvimento do plano de negócio

- Gestão da política de concessão de crédito e limites clusterizada
- Uso de **lifetime value** para determinar **ponto ótimo** de risco/retorno e fluxo de caixa
- Utilização de **múltiplos bureaus** para validação de informações e melhoria dos modelos
- Adoção de **métodos de autenticação seguros** para transação: senha transacional



- Gestão das operações de call center e escritórios de cobrança
- Uso massivo de **agentes virtuais e canais digitais** para aumentar atuação e reduzir custos
- Criação de banco de dados **unificando informações** de cartão e relacionamento
- Desenvolvimento de modelos de comportamento de crédito e propensão por produto
- Criação de modelos de Score usando **machine learning**

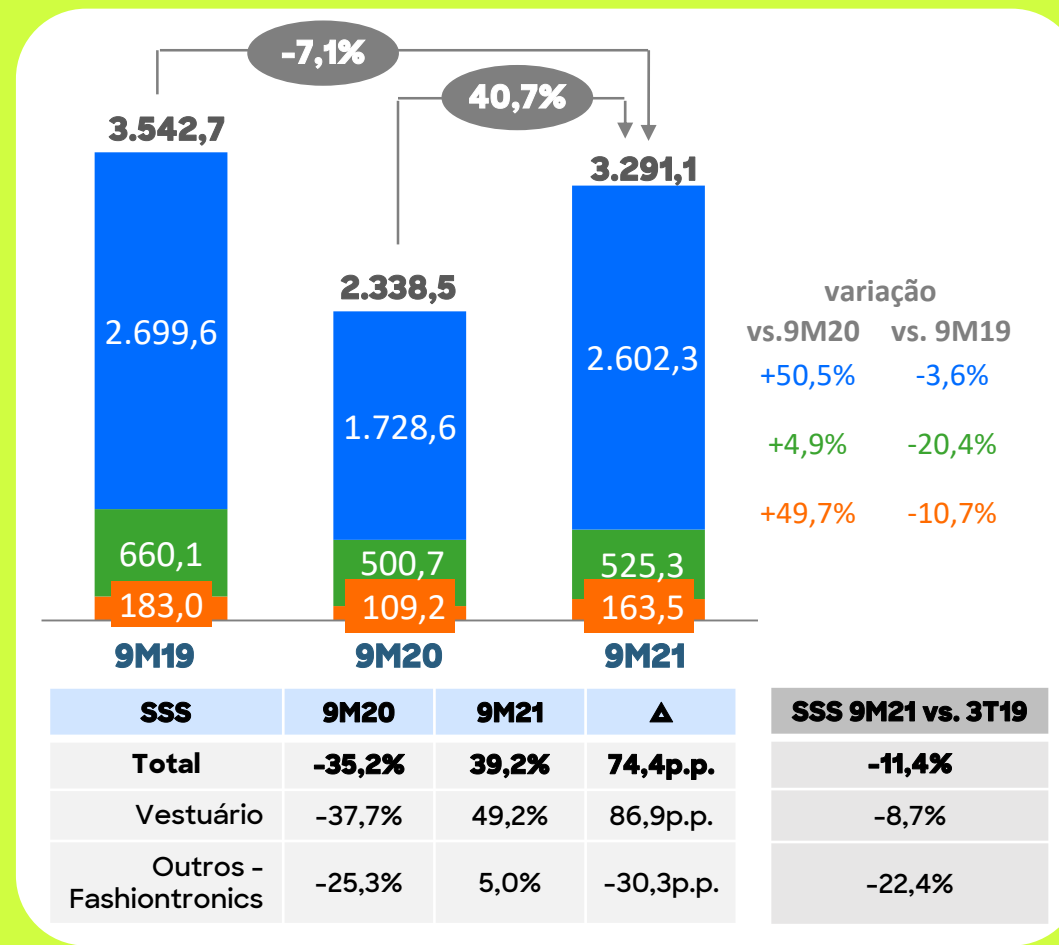
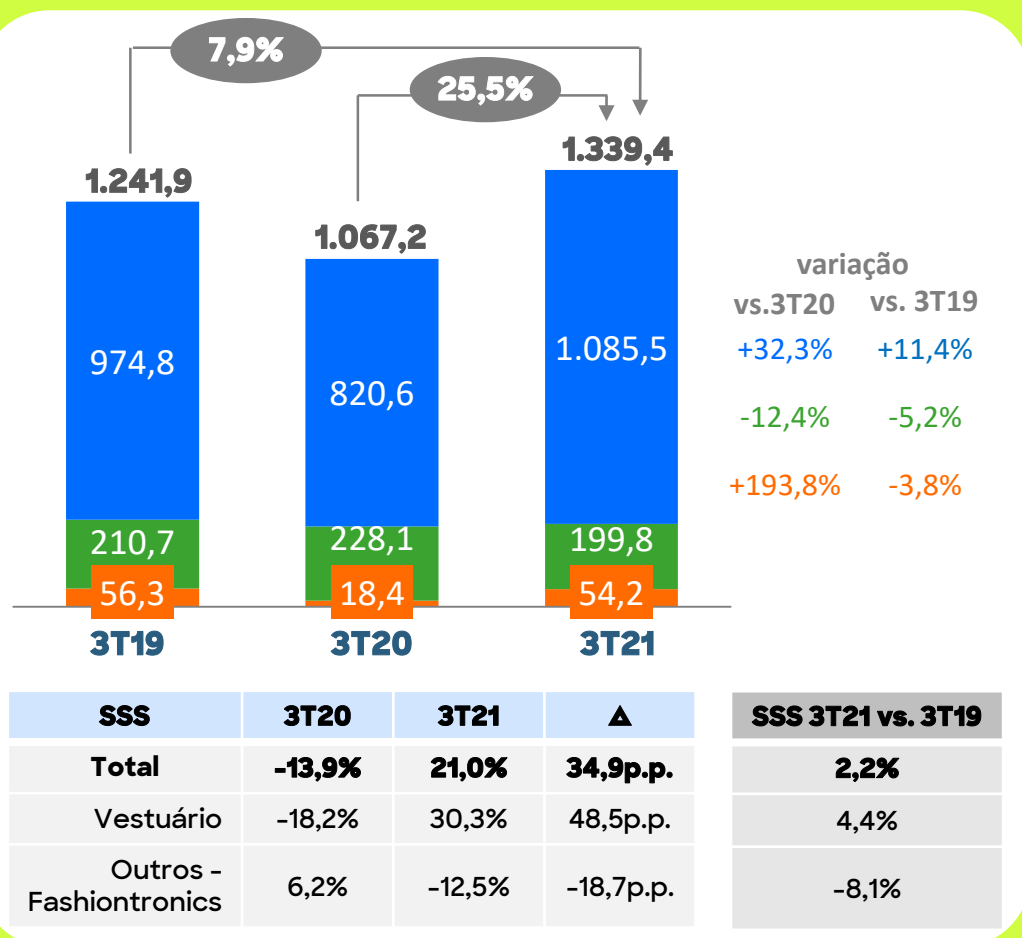
Governança clara estabelecida para a operação e para a estratégia de decisão: criação dos Comitês de Risco e Crédito compostos por profissionais experientes



- 3 a 5 anos para atingir patamar do setor (~40%) em % de crédito próprio nas vendas
- Aumento em cerca de 2x taxa atual de aprovação
- C&A&VC com mais de 18 milhões de clientes registradas – potencial crédito pré-aprovado no C&A Pay para mais da metade
- Margem de contribuição similar a empresas do setor
- Break Even da operação C&A Pay no segundo ano de operação

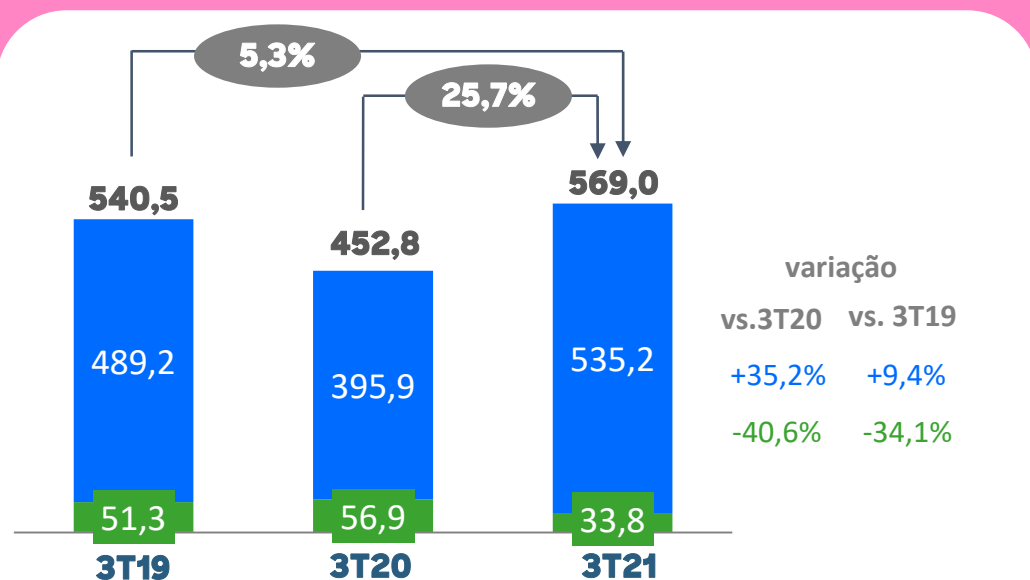
Receita Líquida e Vendas Mesmas Lojas

(R\$ milhões)

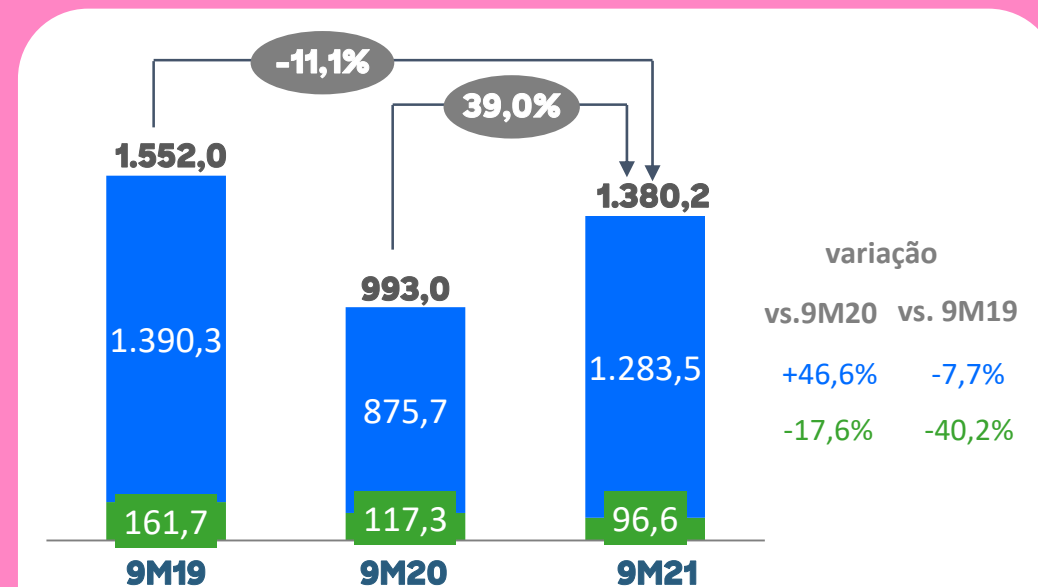


■ Vestuário
 ■ Outros - Fashiontronics
 ■ Outros (Inclui Serviços Financeiros)

Lucro Bruto e Margem Bruta de Mercadorias (R\$ milhões e %)



Margem Bruta	3T19	3T20	3T21	Var.3T20	Var.3T19
Mercadoria	45,6%	43,2%	44,3%	+1,1p.p.	-1,3p.p.
Vestuário	50,2%	48,2%	49,3%	+1,1p.p.	-0,9p.p.
Outros - Fashiontronics	24,4%	25,0%	16,9%	-8,0p.p.	-7,4p.p.



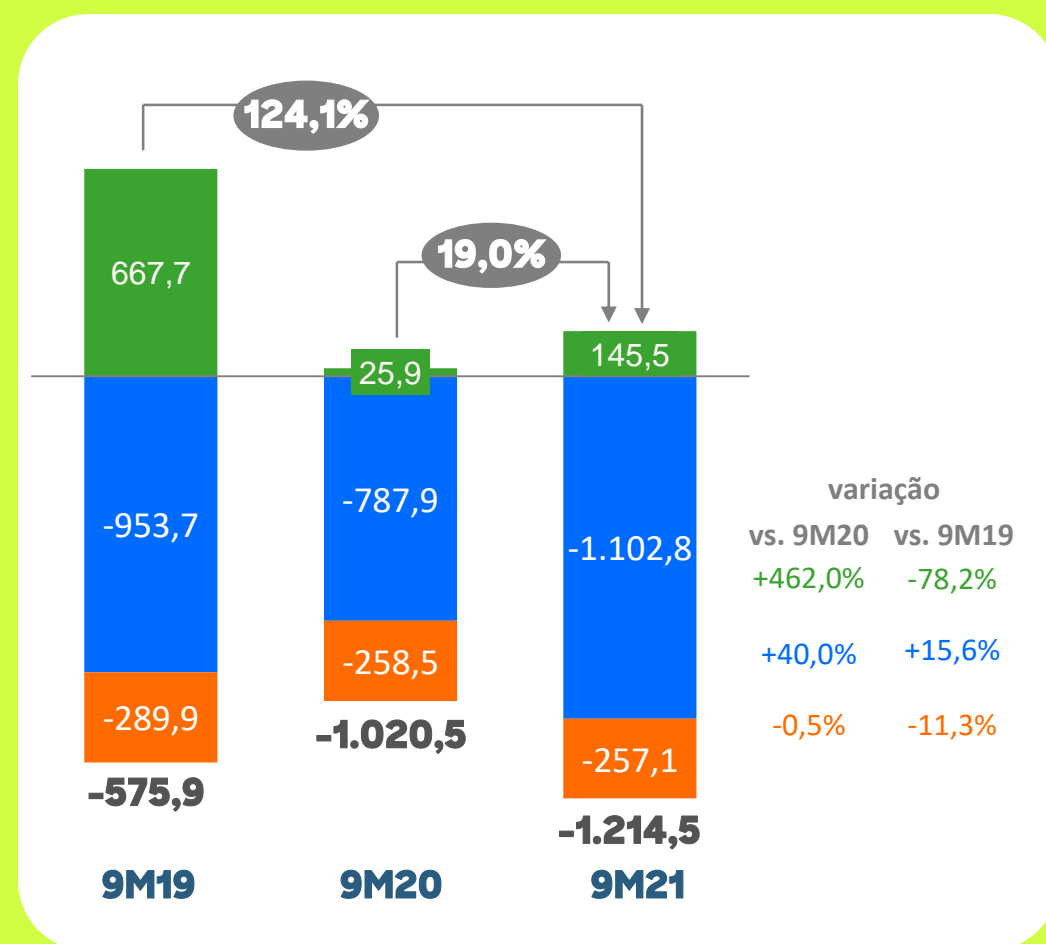
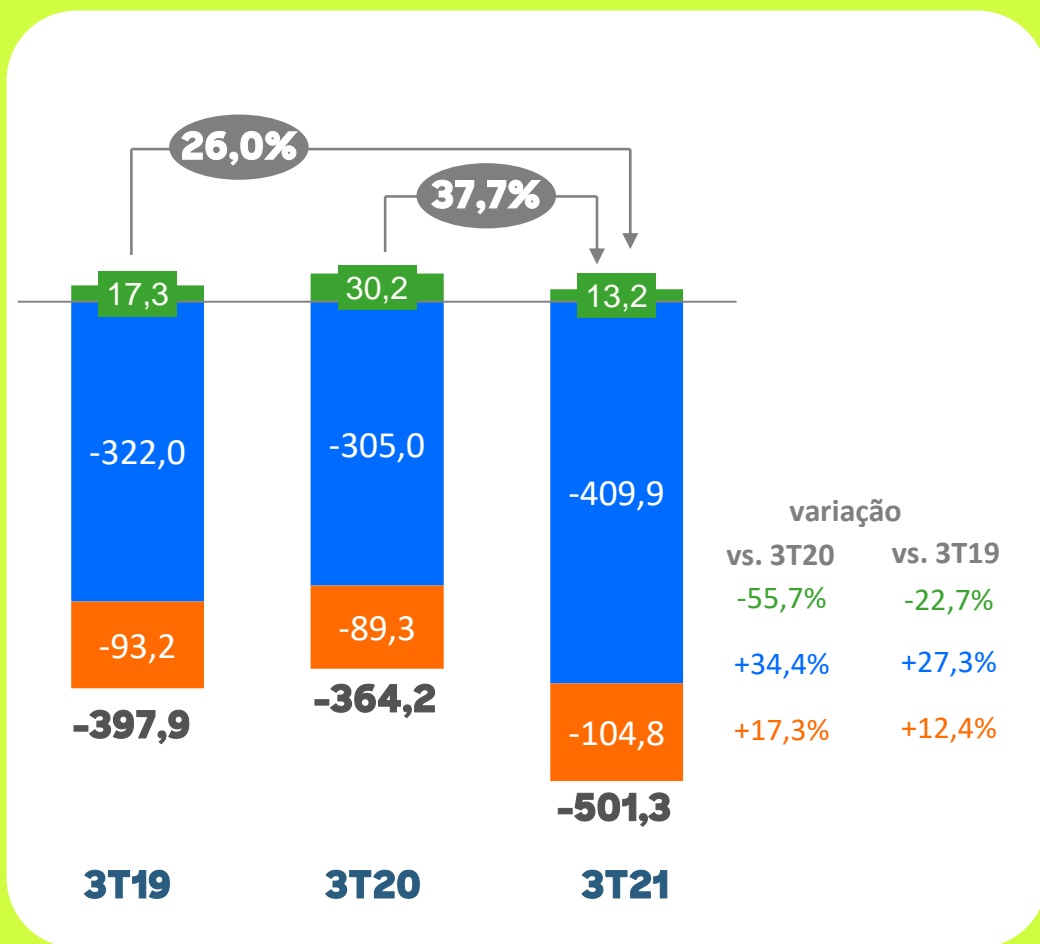
Margem Bruta	9M19	9M20	9M21	Var.9M20	Var.9M19
Mercadoria	46,2%	44,5%	44,1%	-0,4p.p.	-2,1p.p.
Vestuário	51,5%	50,7%	49,3%	-1,3p.p.	-2,2p.p.
Outros - Fashiontronics	24,5%	23,4%	18,4%	-5,0p.p.	-6,1p.p.

Vestuário

Outros - Fashiontronics

Despesas Operacionais*

(R\$ milhões)



Vendas

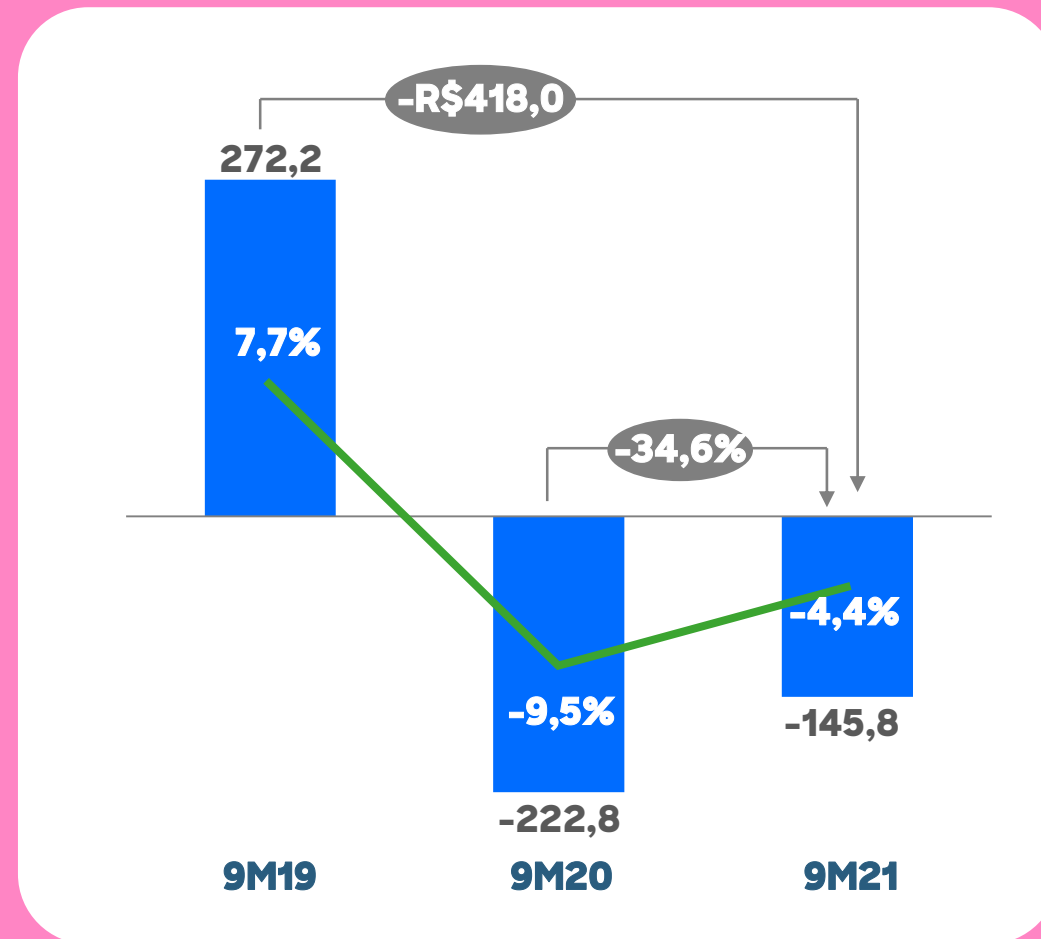
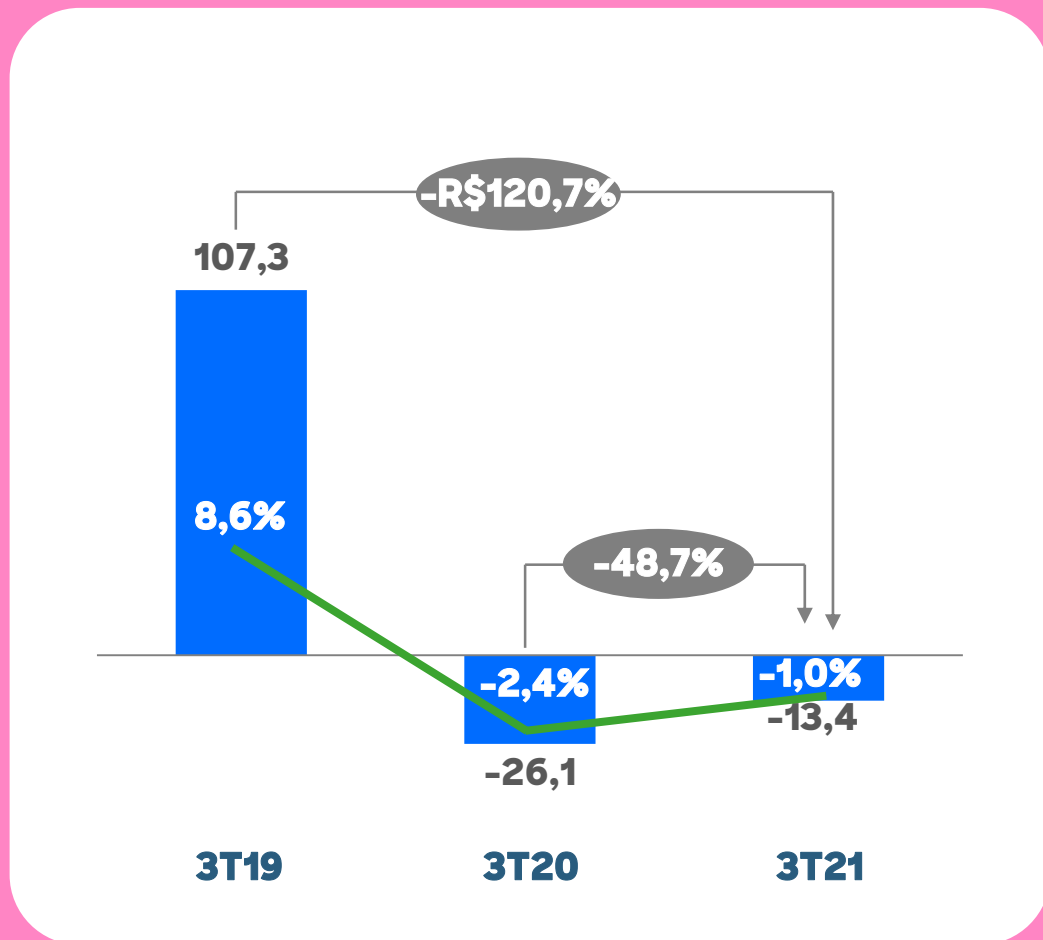
G&A

Outros

*As despesas consideram o impacto do pagamento do arrendamento mercantil, conforme norma contábil IFRS16. Também são excluídas as despesas de Depreciação e Amortização, inclusive a Depreciação Direito de Uso (Arrendamento), para facilitar a análise.

EBITDA Ajustado* e Margem

(R\$ milhões e %)



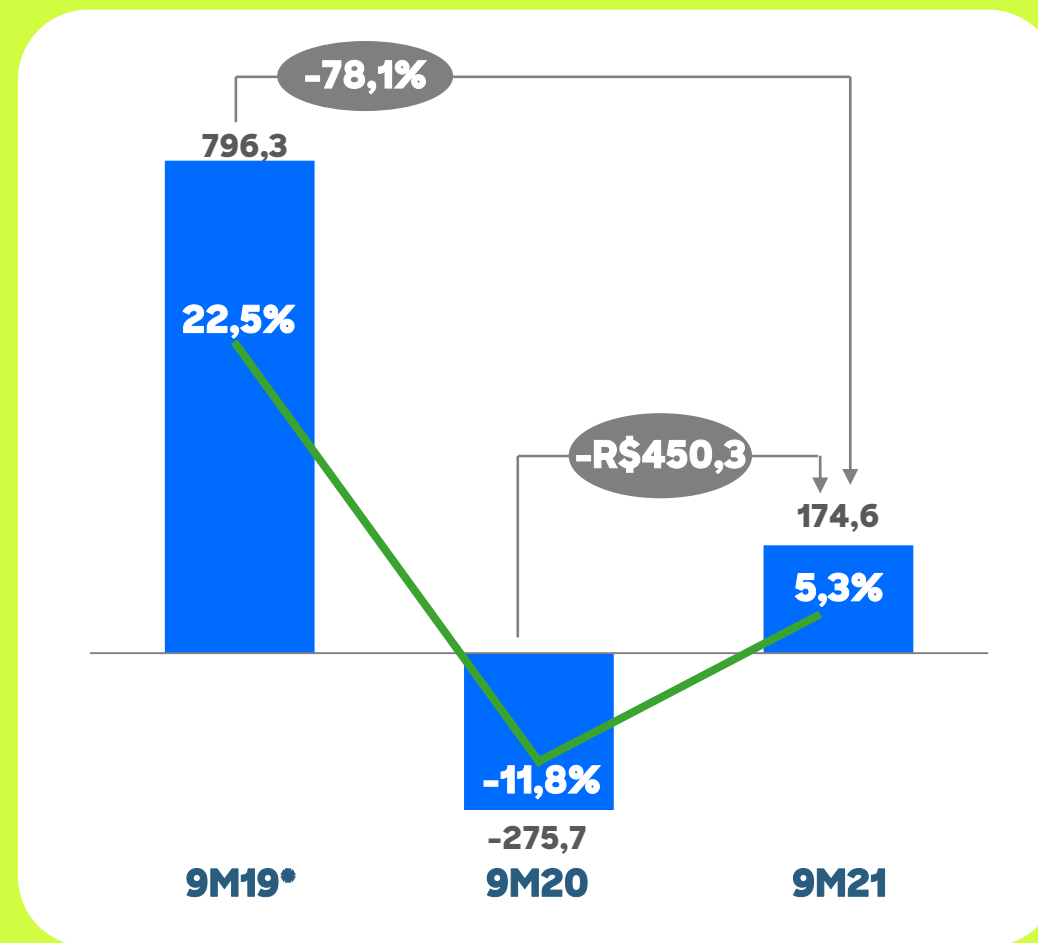
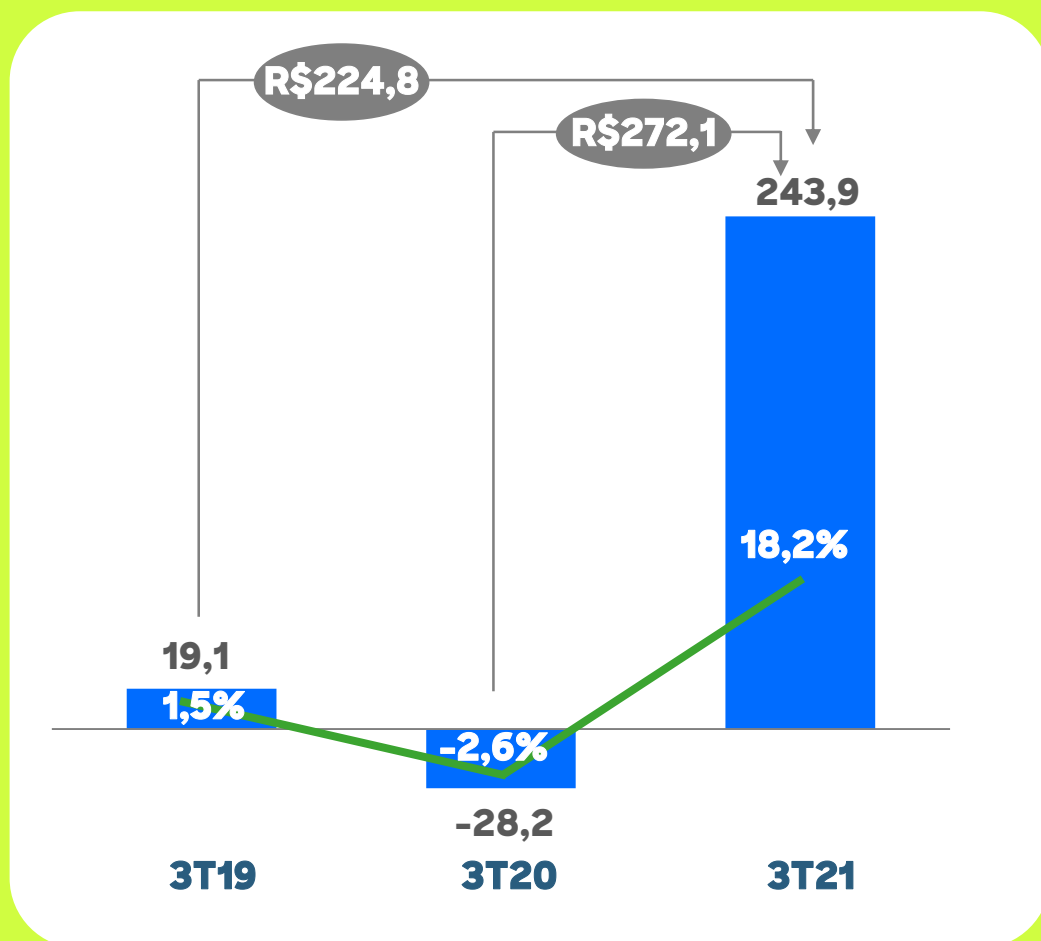
— Margem (%)

■ EBITDA Ajustado

*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) receita financeira de fornecedores; (iii) recuperação de créditos fiscais; e (iv) pagamentos relativos ao arrendamento mercantil

Lucro Líquido e Margem Líquida

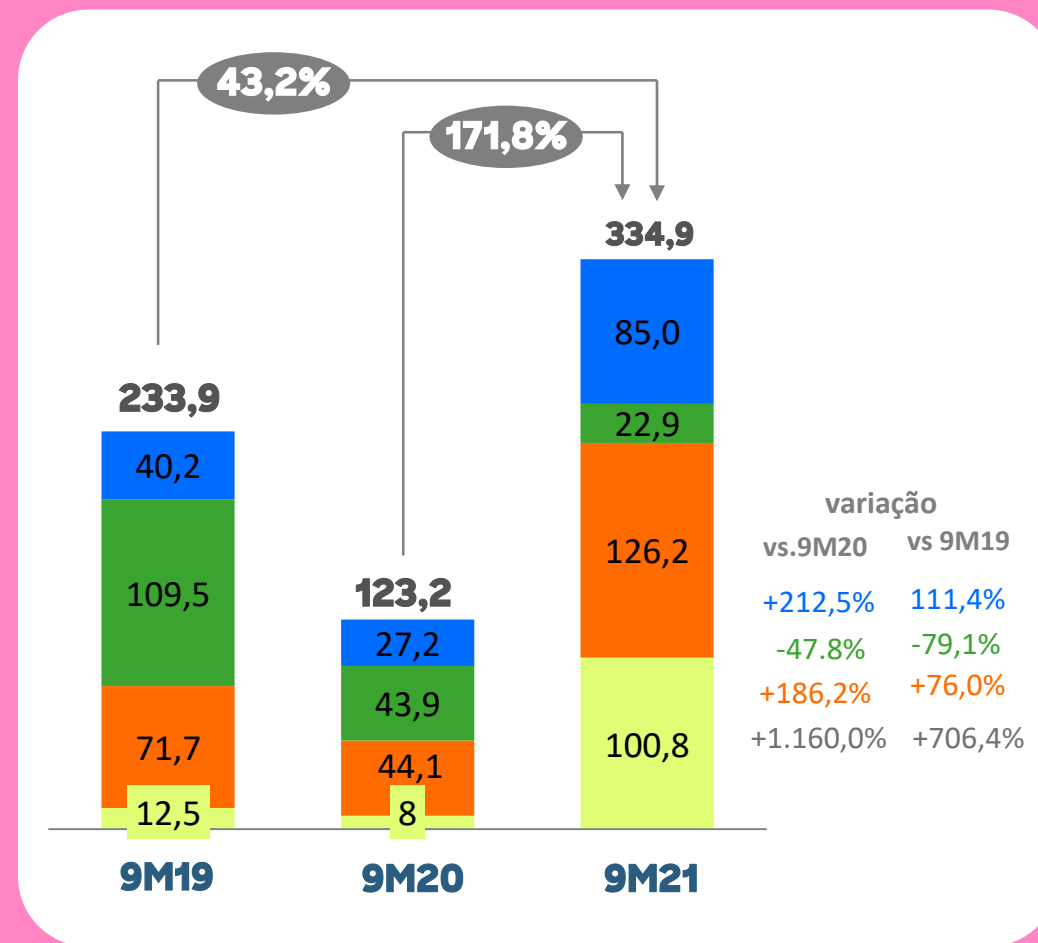
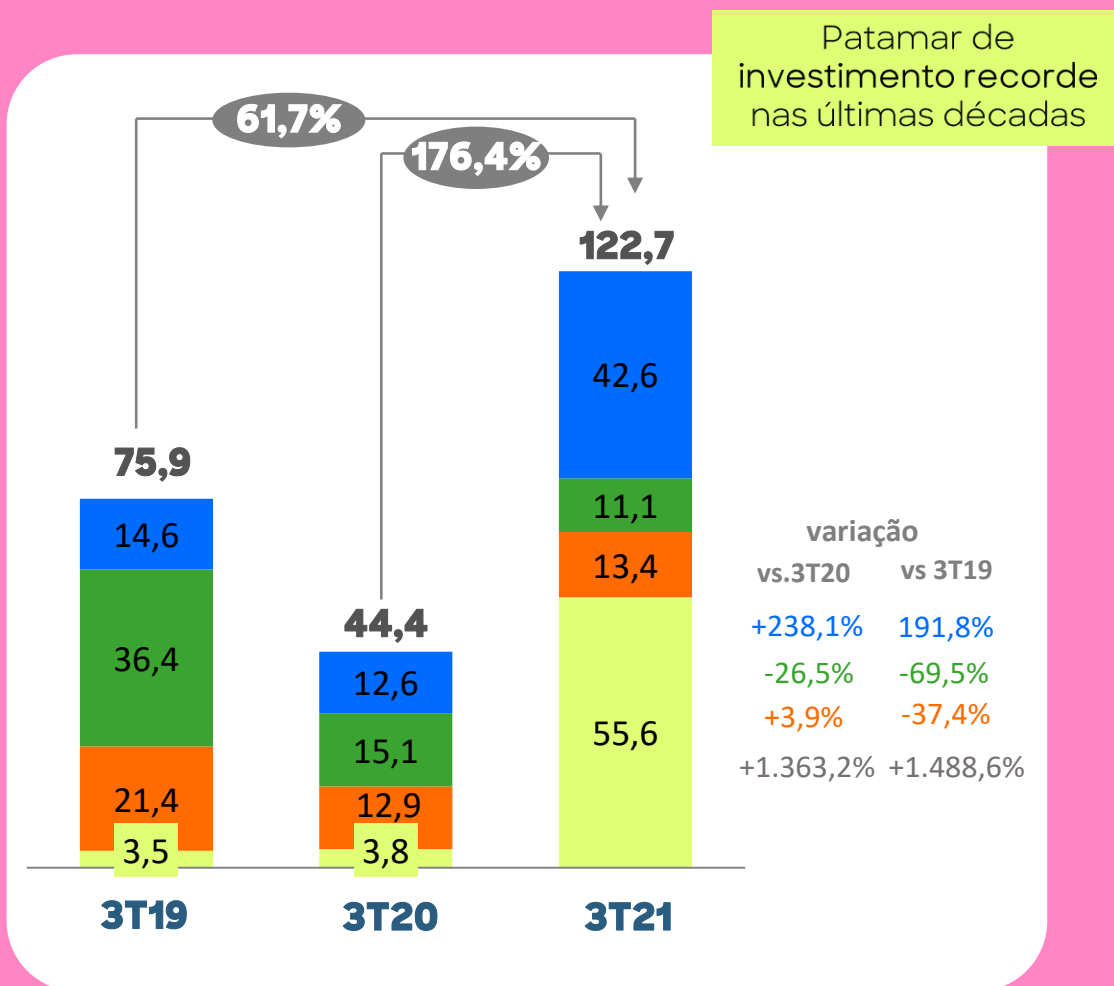
(R\$ milhões e %)



— Margem (%) ■ Lucro líquido Pro Forma

Conforme reportado. Considera o registro do ganho de crédito fiscal referente à exclusão de ICMS na base de cálculo do PIS/COFINS registrado em 28/02/2019 no valor de R\$658,7 milhões e R\$586,2 milhões de receita com juros e atualização monetária

Investimentos (R\$ milhões)





resultados

3T21

contatos:

Milton Lucato – CFO

Roberta Noronha

roberta.noronha@cea.com.br

Carolina Martins

carolina.Martins@cea.com.br

Mayara Alves

mayara.alves@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.



muito eu