



Release de resultados

# 1T26



**Videoconferência de Resultados**

Data: 06/05/2026 (Português/Inglês)

Brasília: 11:00h | Nova York: 10:00h | Londres: 15:00h

webcast: [ri.cea.com.br](http://ri.cea.com.br)

**IBOVESPA B3**

**ISE B3**

**SMLL B3**

**CEAB**  
B3 LISTED NM

**IGCT B3**

**ICO2 B3**

**IGC-NM B3**

**IGC B3**

**IBRA B3**

**ITAG B3**

**ICON B3**

**IGPTWB3**

# Destaques

## Receita líquida de vestuário cresce 6,2% no 1T26 e margem bruta de vestuário expande 0,9 p.p.



**SSS<sup>1</sup> de Vestuário de 4,8%** no 1T26 e aumento de 22,7% na receita líquida de vestuário no acumulado de dois anos



**Vestuário encerra o trimestre com + 0,9 p.p. margem bruta** vs. 1T25 e margem de mercadorias expande 2,3 p.p. na mesma base de comparação



Aumento de **15,9%** na receita líquida de **Beleza** vs. 1T25



**+29,2%** na receita do canal digital, alcançando 7,0% de participação na receita



**Redução de 4,3 p.p. no NPL** do C&A Pay vs. 1T25



Investimentos de **R\$ 61,2 milhões em Capex** +51,5% vs. 1T25



**Aumento de 77,7% no Lucro líquido** ajustado pré IFRS-16<sup>2</sup>, que atinge **R\$12,6 milhões**



**20,9% no ROIC<sup>3</sup>** do 1T26, +2,8 p.p. vs. 1T25

(1) SSS: Same Store Sales - Crescimento de vendas em 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) Ajustes incluem: (i) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) Recuperação de créditos fiscais; e (iii) programa de incentivo de longo prazo, líquido de impostos.

(3) ROIC calculado com base no lucro líquido ajustado dos últimos quatro trimestres.



# Destques

## Resultados Consolidados

Indicadores (R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
Receita líquida consolidada	1.619,6	1.612,1	0,5%
Receita líquida de vestuário	1.449,1	1.364,1	6,2%
Vendas em mesmas lojas - vestuário (SSS) <sup>1</sup> (%)	4,8%	15,0%	-10,2 p.p.
Vendas em mesmas lojas - mercadorias (SSS) <sup>1</sup> (%)	0,8%	13,0%	-12,2 p.p.

(R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
Lucro bruto consolidado	901,2	872,0	3,3%
Margem bruta consolidada (%)	55,6%	54,1%	1,6 p.p.
Margem bruta - vestuário (%)	55,5%	54,6%	0,9 p.p.
Margem bruta - mercadorias (%)	54,9%	52,5%	2,3 p.p.
Despesas operacionais pós IFRS-16 <sup>2</sup>	(641,4)	(615,2)	4,3%
Despesas operacionais pós IFRS-16 / receita líquida consolidada	39,6%	38,2%	1,4 p.p.
Despesas operacionais pré IFRS-16 <sup>2</sup>	(769,7)	(735,6)	4,6%
Despesas operacionais pré IFRS-16 / receita líquida consolidada	47,5%	45,6%	1,9 p.p.

(R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
EBITDA ajustado <sup>3</sup> (pós-IFRS16)	244,6	244,5	0,1%
Margem EBITDA ajustada (pós-IFRS16) (%)	15,1%	15,2%	-0,1 p.p.
EBITDA ajustado <sup>3</sup> (pré-IFRS16)	116,3	124,1	-6,3%
Margem EBITDA ajustada (pré-IFRS16) (%)	7,2%	7,7%	-0,5 p.p.

(R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
Lucro (prejuízo) líquido	1,7	4,1	-59,1%
Lucro (prejuízo) líquido ajustado pós IFRS-16 <sup>4</sup>	8,0	2,5	218,7%
Lucro (prejuízo) líquido ajustado pré IFRS-16 <sup>4</sup>	12,6	7,1	77,7%
Investimentos	61,2	40,4	51,5%

(1) SSS: Same Store Sales - Crescimento de vendas em 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). Nas vendas de mercadorias, é importante lembrar que houve a descontinuação dos quiosques de telefonia.

(2) Considera apenas despesas com vendas, gerais e administrativas, excluindo despesas de Depreciação e Amortização, inclusive a Depreciação Direito de Uso (Arrendamento), despesa com PDD e outras (despesas) receitas operacionais para fins de análise;

(3) Ajustes incluem: (i) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) Receitas financeiras de fornecedores; (iii) Recuperação de créditos fiscais; e (iv) programa de incentivo de longo prazo.

(4) Ajustes incluem: (i) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) Recuperação de créditos fiscais; e (iii) programa de incentivo de longo prazo, líquido de impostos.

# Mensagem da Administração

A C&A iniciou 2026 com uma boa execução da transição de coleção e do reequilíbrio do mix de produtos, o que se traduziu em crescimento gradual da receita líquida de vestuário ao longo do trimestre, alcançando 6,2% vs. 1T25 e de 22,7% no acumulado de dois anos (1T26 vs. 1T24), o que reforça a consistência do crescimento da Companhia.

O trimestre foi marcado por um Carnaval mais cedo, o que gerou antecipação da demanda por produtos de meia-estação. Nos preparamos para esse momento ao adiantar o recebimento das mercadorias que apresentaram boa performance. Essa ação, combinada à atuação da Precificação Dinâmica e do Hub de Inteligência Comercial, contribuíram para uma expansão de 0,9 p.p. na margem bruta de vestuário.

Seguimos com os investimentos da Companhia, que totalizaram R\$61,2 milhões no trimestre – 51,5% acima do 1T25 –, com as obras de quatro novas lojas e 12 reformas no modelo Energia. Ao mesmo tempo, avançamos nos sistemas do Hub de Inteligência Comercial por meio de investimentos no Sortimento Dinâmico e na Estratégia Logística com o início dos investimentos no CD do Nordeste e avanço em automatizações.

Mesmo com esse ritmo de execução, encerramos o trimestre com alavancagem financeira de 0,1x (dívida líquida/EBITDA ajustado pré-IFRS), reforçando a solidez da nossa estrutura de capital e a capacidade de continuar investindo em nossas alavancas de crescimento do plano estratégico Energia C&A.

Seguimos com a implementação das iniciativas testadas em 2024 e 2025, no contexto do Energia C&A. Continuamos atuando nas mini áreas com foco nas categorias-chave da Companhia, elevando a assertividade do sortimento, com velocidade de reação e uso crescente de tecnologia como parte fundamental desse processo.

Em marca, reforçamos de forma consistente o nosso posicionamento, garantindo coerência entre nossos produtos, comunicação e experiência, aprofundando ainda mais a conexão emocional com as nossas clientes.

No canal digital, a receita cresceu 29,2% vs. 1T25, com a participação do e-commerce avançando 1,5 p.p., alcançando 7,0% da receita de mercadorias. A evolução da experiência de compra – com foco em navegação mais fluida e evolução do checkout – tem contribuído para o aumento de sessões, conversão e MAU.

O C&A Pay segue como instrumento de relacionamento e fidelização da cliente. Encerramos o trimestre com sua participação atingindo 26,7% nas vendas do varejo (+2,5 p.p. vs. 1T25), com 9,4 milhões de cartões digitais emitidos e uma contínua melhora nos índices de inadimplência.

Com objetivo de otimizar a estrutura de capital da Companhia e gerar valor adicional aos acionistas, comunicamos o 4º programa de recompra de ações, totalizando 10 milhões de ações, aproximadamente 5% das ações em circulação.

Em 2026, a C&A celebra 50 anos no Brasil – e é neste contexto que a estratégia Energia C&A entra em seu último ano de implementação. Seguimos focados em gerar valor no longo prazo, continuando a trajetória de aumento nas vendas por m<sup>2</sup>, com um plano de expansão de lojas em execução, fortalecimento dos times criativos e evolução da inteligência comercial como plataforma de conexão com as clientes. Ao longo dessa jornada, avançamos de forma consistente na disciplina de alocação de capital, com o ROIC LTM atingindo 20,9%.

**Administração C&A Modas S.A.**



# Desempenho Financeiro

# Receita líquida

Receita líquida (R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
Vestuário	1.449,1	1.364,1	6,2%
<b>Receita líquida de mercadorias</b>	<b>1.541,7</b>	<b>1.509,7</b>	<b>2,1%</b>
Outras receitas <sup>1</sup>	1,4	5,9	-75,9%
Receita de serviços financeiros <sup>2</sup>	76,4	96,5	-20,8%
<b>Receita líquida consolidada</b>	<b>1.619,6</b>	<b>1.612,1</b>	<b>0,5%</b>

Desempenho das vendas em mesmas lojas (SSS) <sup>2</sup> (%)	1T26	1T25	Δ%
Vestuário	4,8%	15,0%	-10,2 p.p.
<b>Vendas em mesmas lojas - mercadorias (SSS)<sup>3</sup> (%)</b>	<b>0,8%</b>	<b>13,0%</b>	<b>-12,2 p.p.</b>

(1) Considera principalmente o frete sobre vendas do site e aplicativo.

(2) Exclui a taxa de comissionamento que o C&A Pay recebe da C&A Modas, a qual contabilmente é tratada como uma receita intercompany.

(3) 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*). Nas vendas de mercadorias, é importante lembrar que houve a descontinuação dos quiosques de telefonia.



# Receita líquida

## Vestuário

O 1T26 foi caracterizado como um trimestre de transição. Desde o final do 4T25, a Companhia seguiu ajustando o equilíbrio da sua pirâmide de produtos em um processo conduzido de forma gradual, ao longo de todo o trimestre.

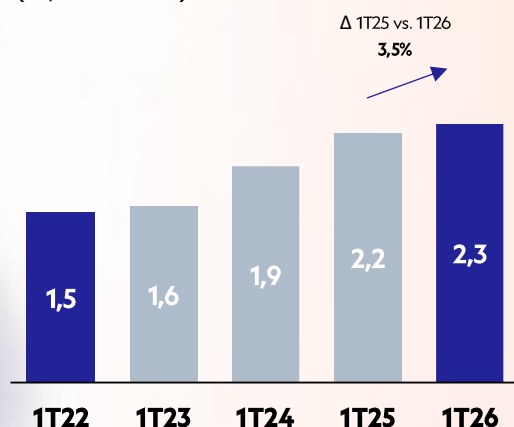
Adicionalmente, o ciclo de renovação das coleções, que naturalmente ocorre na transição para o outono, foi antecipado. O calendário do Carnaval, que neste ano aconteceu em meados de fevereiro, contribuiu para acelerar esse movimento, favorecendo a introdução de novos produtos de meia-estação.

Como resultado desse processo, a Companhia encerrou o 1T26 com um sortimento mais equilibrado e com seus níveis de ruptura em níveis normalizados, em comparação ao que foi observado no 4T25, o que também resultou em um crescimento progressivo nas vendas dentro do trimestre.

Assim, a receita líquida de vestuário do trimestre totalizou R\$1.449,1 milhões, o que representa um aumento de 6,2% comparado ao 1T25, com destaque para o feminino e infantil. Na comparação de dois anos acumulado, esse crescimento representou um aumento de 22,7% (1T26 vs. 1T24). No trimestre, as vendas em mesmas lojas (SSS) atingiram 4,8%.



**Receita líquida de Vestuário por m<sup>2</sup>**  
(R\$ Milhares)



# Receita líquida

## Mercadorias

A C&A segue avançando na consolidação de Beleza, óculos e relógios como uma vertical de crescimento importante em seu portfólio, alinhada à estratégia de crescimento e ampliação da sua proposta de valor.

Como resultado, a categoria de Beleza apresentou um crescimento de 15,9% vs. 1T25. Ao mesmo tempo, vale destacar que em função do encerramento dos quiosques de telefonia ao longo do 3T25, não houve vendas de telefonia ao longo do 1T26.

Como resultado dessa dinâmica, a receita líquida de mercadorias no trimestre foi de R\$ 1.541,7 milhões, um aumento de 2,1% na base de comparação anual.

## Outras receitas

No trimestre, a linha de outras receitas, que resulta principalmente da cobrança de fretes das vendas realizadas via e-commerce, totalizou R\$1,4 milhão.



# Receita líquida

## Site e App

No 1T26, a receita líquida de mercadorias do site e do aplicativo totalizou aproximadamente R\$108,6 milhões, representando um importante crescimento de 29,2% em relação ao 1T25. Com esse desempenho, a participação do e-commerce na receita de mercadorias avançou 1,5 p.p. na comparação anual, alcançando cerca de 7,0%, refletindo a evolução consistente do canal dentro da estratégia omnicanal da Companhia.

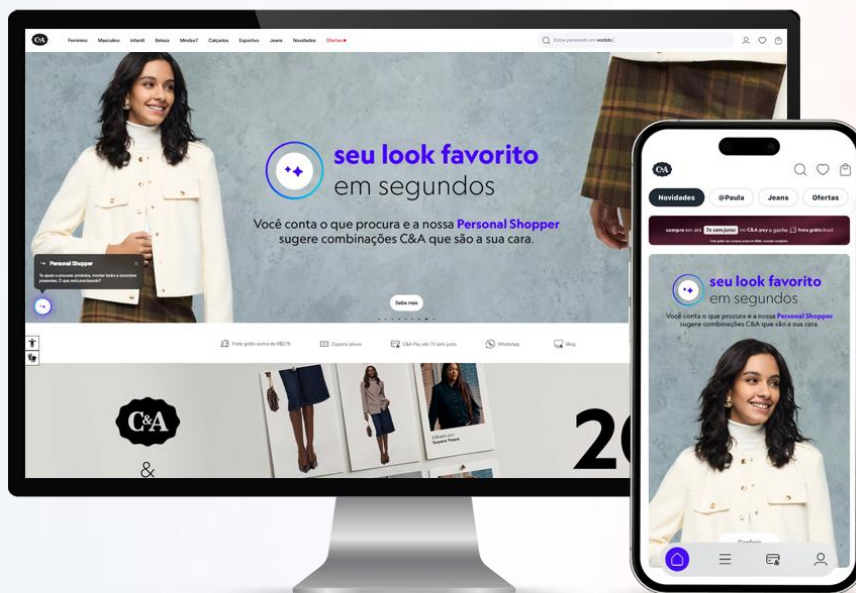
A C&A segue com foco na experiência do usuário, com o objetivo de tornar a jornada cada vez mais fluida, conversacional e com a utilização de agentes autônomos. Além disso, a Companhia também iniciou seu processo de evolução para aprimorar a experiência de pagamento no site e aplicativo (checkout), que deve contribuir para uma jornada mais ágil e fluida no digital.

Como resultado desses avanços, o número de seções, bem como a conversão e o MAU do trimestre apresentaram um evolução vs. 1T25.

Site & App (R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
Receita líquida de mercadorias (site + app)	108,6	84,0	29,2%
Receita líquida de mercadorias (site + app) / receita de mercadorias (%)	7,0%	5,6%	1,5 p.p.

## Serviços financeiros

No trimestre, a receita de serviços financeiros apresentou uma redução de 17,8% comparado ao 1T25, principalmente em função do encerramento da parceria com Bradescard no 2T25. Além disso, a menor participação do plano de parcelado com juros contribuiu por uma redução de 5,0% na receita líquida do C&A Pay que atingiu R\$87,3 milhões.



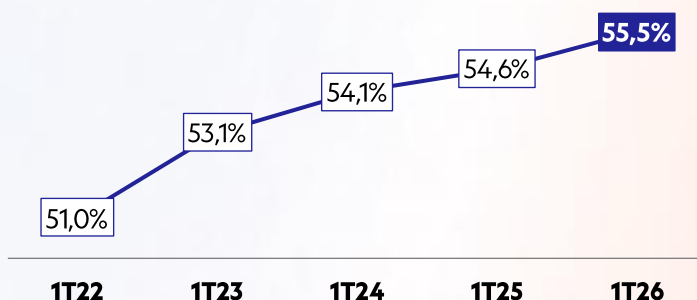
# Lucro bruto e margem bruta

Lucro bruto e margem bruta (R\$ Milhões e %)	1T26	1T25	Δ%
Vestuário	804,9	745,2	8,0%
Margem bruta (%)	55,5%	54,6%	0,9 p.p.
<b>Lucro bruto de mercadorias</b>	<b>845,7</b>	<b>793,0</b>	<b>6,6%</b>
<b>Margem bruta de mercadorias (%)</b>	<b>54,9%</b>	<b>52,5%</b>	<b>2,3 p.p.</b>
Outras <sup>1</sup>	(20,9)	(17,3)	20,6%
Serviços financeiros	76,4	96,3	-20,7%
<b>Lucro bruto consolidado</b>	<b>901,2</b>	<b>872,0</b>	<b>3,3%</b>
<b>Margem bruta consolidada (%)</b>	<b>55,6%</b>	<b>54,1%</b>	<b>1,6 p.p.</b>

(1) Considera principalmente o frete sobre vendas do site e aplicativo.



## Evolução da margem bruta de vestuário (em %)



No trimestre, a Companhia avançou 0,9 p.p. na margem bruta de vestuário, atingindo 55,5%, refletindo uma gestão comercial tática e disciplinada ao longo do período.

As iniciativas promocionais foram conduzidas de forma estratégica para garantir a renovação dos estoques de forma eficiente, com auxílio da precificação dinâmica e do Hub de Inteligência Comercial.

O trimestre também contou com um componente de renovação das coleções, apoiado pela metodologia de Test & Learn resultando em uma maior assertividade dos produtos e maior venda a preço cheio.

Por fim, o encerramento da operação de telefonia e da maior representatividade de Beleza no portfólio da Companhia, a margem bruta de mercadorias apresentou uma expansão de 2,3 p.p.

# Despesas operacionais

Despesas operacionais (R\$ Milhões)	pós IFRS 16			pré IFRS 16		
	1T26	1T25	Δ%	1T26	1T25	Δ%
Despesas com vendas	(469,3)	(454,3)	3,3%	(589,2)	(567,2)	3,9%
Despesas gerais e administrativas	(172,1)	(160,9)	7,0%	(180,6)	(168,5)	7,2%
<b>Despesas operacionais<sup>1</sup></b>	<b>(641,4)</b>	<b>(615,2)</b>	<b>4,3%</b>	<b>(769,7)</b>	<b>(735,6)</b>	<b>4,6%</b>
Outras receitas (despesas) operacionais	(1,6)	16,4	-	(2,7)	9,1	-
<b>Despesas operacionais totais<sup>2</sup></b>	<b>(643,0)</b>	<b>(598,8)</b>	<b>7,4%</b>	<b>(772,5)</b>	<b>(726,6)</b>	<b>6,3%</b>
%	1T26	1T25	Δ%	1T26	1T25	Δ%
Despesas com vendas / receita líquida consolidada	29,0%	28,2%	0,8 p.p.	36,4%	35,2%	1,2 p.p.
Despesas G&A / receita líquida consolidada	10,6%	10,0%	0,6 p.p.	11,1%	10,5%	0,7 p.p.
<b>Despesas operacionais / receita líquida consolidada</b>	<b>39,6%</b>	<b>38,2%</b>	<b>1,4 p.p.</b>	<b>47,5%</b>	<b>45,6%</b>	<b>1,9 p.p.</b>

(1) Exclui a despesa com PDD e outras (despesas) receitas operacionais para facilitar a análise.

(2) Inclui Outras (despesas) receitas operacionais.

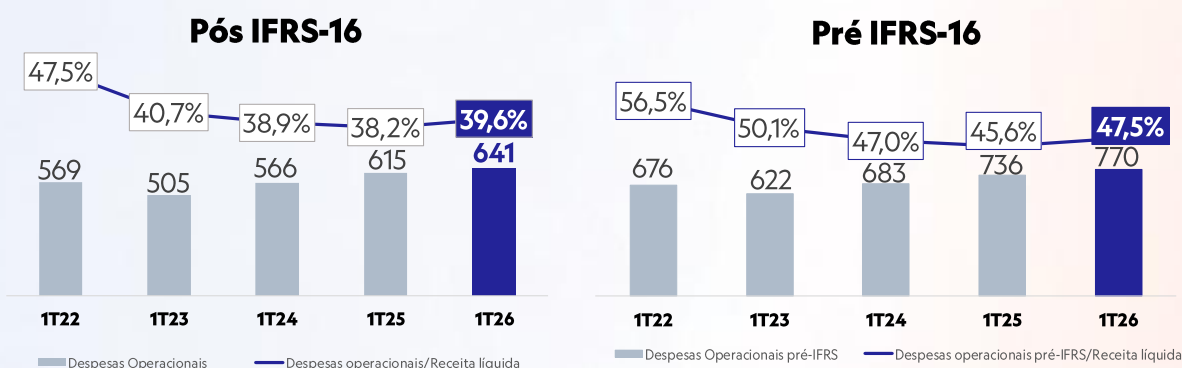
As despesas com vendas pré IFRS-16 totalizaram R\$589,2 milhões no 1T26, aumento de 3,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento reflete, principalmente, o maior custo de ocupação em função das novas aberturas de lojas realizadas principalmente no 4T25. Como percentual da receita, as despesas com vendas apresentaram um aumento de 1,2 p.p.. Na visão pós IFRS-16, as despesas com vendas totalizaram R\$469,3 milhões, um aumento de 0,8 p.p. como percentual da receita.

As despesas gerais e administrativas alcançaram R\$180,6 milhões no 1T26, aumento de 7,2% em comparação ao 1T25 em função do maior volume de peças processadas no trimestre. Como percentual da receita líquida, G&A representou 11,1%, alta de 0,7 p.p. comparado ao 1T25. Na visão pós IFRS-16, o aumento foi de 0,6p.p. na mesma base de comparação.

Como resultado dessa dinâmica, as despesas operacionais apresentaram um crescimento em linha com a inflação, atingindo R\$769,7 milhões, 4,6% superior ao 1T25. Como percentual da receita, houve um aumento de 1,9 p.p..

Desconsiderando os efeitos da desmobilização da telefonia e da menor receita de serviços financeiros em função do encerramento da parceria com o Bradescard que devem apresentar efeito de base comparável apenas no segundo semestre do ano, haveria diluição de 0,4 p.p. no trimestre.

## Despesas operacionais (R\$ Milhões e % sobre receita líquida)



# Serviços financeiros

R\$ Milhões	C&A Pay			Bradescard			Serviços Financeiros		
	1T26	1T25	Δ%	1T26	1T25	Δ%	1T26	1T25	Δ%
Receita líquida de impostos	87,3	91,9	-5,0%	0,0	14,3	-	87,3	106,2	-17,8%
Custo de captação	(8,4)	(6,7)	26,9%	0,0	(0,2)	-	(8,4)	(6,8)	23,9%
<b>Lucro bruto</b>	<b>78,9</b>	<b>85,3</b>	<b>-7,5%</b>	<b>0,0</b>	<b>14,1</b>	<b>-</b>	<b>78,9</b>	<b>99,4</b>	<b>-20,6%</b>
Despesas com vendas	(25,8)	(34,5)	-25,4%	0,0	(0,8)	-	(25,8)	(35,4)	-27,2%
Despesas gerais e administrativas	(2,6)	(1,8)	50,2%	0,0	(0,0)	-	(2,6)	(1,8)	48,3%
Perdas de crédito líquidas de recuperações	(27,7)	(29,6)	-6,6%	0,0	-	-	(27,7)	(29,6)	-6,6%
Outras receitas (despesas) operacionais	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-
<b>(=) Resultado de serviços financeiros</b>	<b>22,8</b>	<b>19,4</b>	<b>17,9%</b>	<b>0,0</b>	<b>13,3</b>	<b>-</b>	<b>22,8</b>	<b>32,6</b>	<b>-30,1%</b>

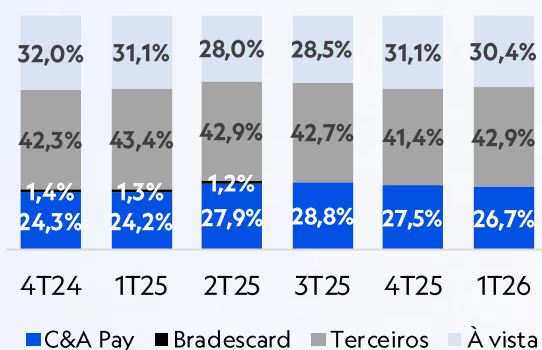
O C&A Pay segue com foco na maximização do valor da base ativa, por meio do aumento da recorrência e do ticket médio das clientes.

Dessa forma, a receita líquida da operação totalizou R\$87,3 milhões, uma redução de 5% em função de uma menor participação dos planos de parcelado com juros durante o período. Ao mesmo tempo, a estrutura flexível de despesas do C&A Pay, combinada à otimização da estratégia de cobrança trouxe uma redução de 25,4% nas despesas com vendas do trimestre, que somaram R\$25,8 milhões.

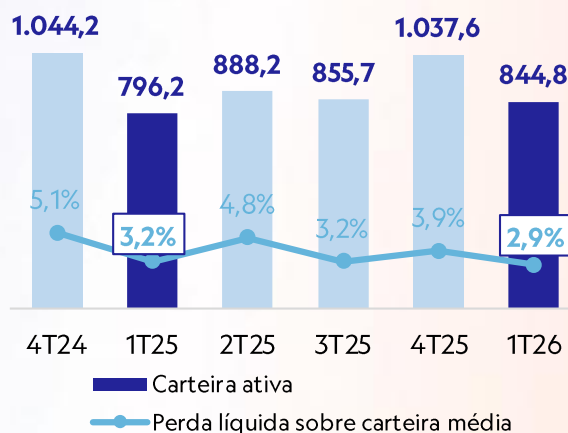
A qualidade da carteira de crédito da operação segue saudável. Adicionalmente, também houve a cessão parcial de carteira vencida acima de 720 dias no montante total de R\$72 milhões, resultando em uma recuperação de crédito de R\$4,0 milhões que impactou de forma positiva a perda líquida. Como consequência, a perda líquida atingiu R\$27,7 milhões, reduzindo 6,6%. A relação da perda líquida sobre a carteira média atingiu 2,9%, uma redução de 0,3 p.p. comparado ao 1T25, período em que também houve cessão.

O posicionamento do C&A Pay, combinado a manutenção de uma política conservadora para concessão de crédito, possibilitou a geração de R\$22,8 milhões de lucro operacional no trimestre, um aumento de 17,9% em relação ao 1T25.

## Modalidade de pagamento<sup>1</sup>



## Carteira C&A Pay até 360 dias (R\$ Milhões)



Nota 1: Pagamentos à vista consideram pagamentos em dinheiro, cartão de débito e pix

# Serviços financeiros

C&A Pay	1T26	1T25	Δ%
Carteira ativa 720 dias	1.016,7	982,6	3,5%
Carteira ativa 360 dias	844,8	796,2	6,1%
<b>Participação na venda do varejo</b>	<b>26,7%</b>	<b>24,2%</b>	<b>2,5 p.p.</b>
Cartões novos (mil)	368,0	350,0	5,1%
Cartões emitidos (mil)	9.422,2	7.545,0	24,9%
<b>Índices de cobertura<sup>1</sup></b>			
sobre vencidos > 91 e 720 dias	102,8%	102,8%	0,0 p.p.
sobre vencidos > 91 e 360 dias	110,5%	109,4%	1,1 p.p.

(1) Considera saldos vencidos da carteira por estágio (IFRS-9).

O C&A Pay segue avançando em sua jornada com disciplina na concessão de crédito e com foco no aumento da intensidade de consumo da sua base ativa de clientes. No 1T26, a carteira até 360 dias apresentou um crescimento de 6,1% e a carteira até 720 dias aumentou 3,5%.

Além disso, o C&A Pay continua atuando como uma ferramenta de comunicação e relacionamento com as clientes da Companhia. Como resultado, a sua participação como meio de pagamento no varejo alcançou 26,7%, um aumento de 2,5 p.p. na penetração do trimestre.

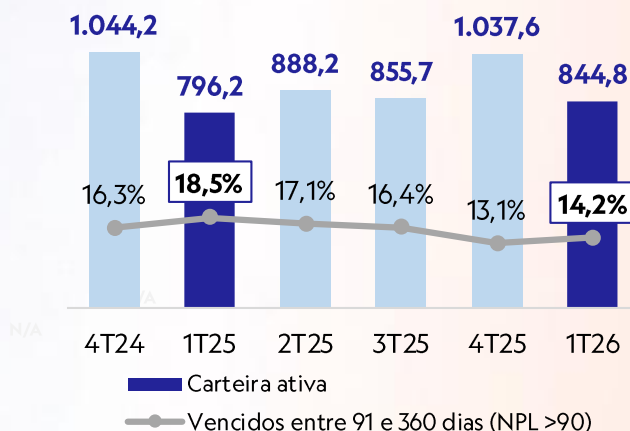
A seletividade do modelo de crédito se reflete na melhora consistente dos indicadores de inadimplência. A formação do NPL 90, representado pelos saldos vencidos entre 90 e 360 dias, continua reduzindo na comparação anual como consequência do desempenho das novas safras e rolagens. Assim, a formação do NPL 90 atingiu a marca de 3,1% sobre a carteira 360 dias, 1,0 p.p. menor que o mesmo período do ano passado. Como resultado, o NPL 90 reduziu 4,3 p.p., atingindo 14,2% sobre a carteira 360.

Por fim, a cobertura dos saldos vencidos entre 91 e 360 dias segue em patamares confortáveis, com nível de cobertura alcançando 110,5%.

## Formação de NPL (R\$ Milhões)



## Carteira C&A Pay até 360 dias (R\$ Milhões)



# EBITDA Ajustado

## EBITDA Ajustado consolidado

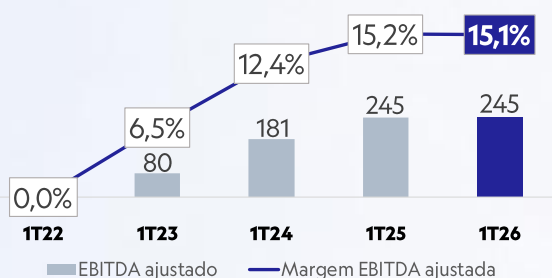
R\$ Milhões e %	1T26	1T25	Δ%
<b>Lucro líquido</b>	<b>1,7</b>	<b>4,1</b>	<b>-59,1%</b>
(+) Impostos sobre o lucro	(10,0)	(7,5)	34,3%
(+/-) Resultado financeiro líquido	59,2	77,1	-23,3%
(+) Depreciação e amortização	179,7	169,8	5,8%
<b>EBITDA (pós-IFRS 16)</b>	<b>230,5</b>	<b>243,6</b>	<b>-5,4%</b>
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais	2,7	(8,7)	-
(+) Receita financeira de fornecedores	4,7	0,9	418,2%
(-) Recuperação de créditos fiscais	(1,1)	(7,7)	-86,0%
(+) Incentivo de longo prazo	7,8	16,4	-52,4%
<b>EBITDA ajustado (pós-IFRS 16)</b>	<b>244,6</b>	<b>244,5</b>	<b>0,1%</b>
Margem EBITDA ajustada (pós-IFRS 16) (%)	15,1%	15,2%	-0,1 p.p.
<b>EBITDA (pré-IFRS 16)</b>	<b>101,0</b>	<b>115,8</b>	<b>-12,8%</b>
<b>EBITDA ajustado (pré-IFRS 16)</b>	<b>116,3</b>	<b>124,1</b>	<b>-6,3%</b>
Margem EBITDA ajustada (pré-IFRS 16) (%)	7,2%	7,7%	-0,5 p.p.

O EBITDA ajustado pré IFRS-16 totalizou R\$116,3 milhões no trimestre, um resultado 6,3% menor que o registrado no 1T25. Esse desempenho reflete a desmobilização de telefonia e o encerramento da parceria com o Bradescard, que limitaram a diluição de despesas operacionais. Como consequência, a margem atingiu 7,2%, uma redução de 0,5p.p..

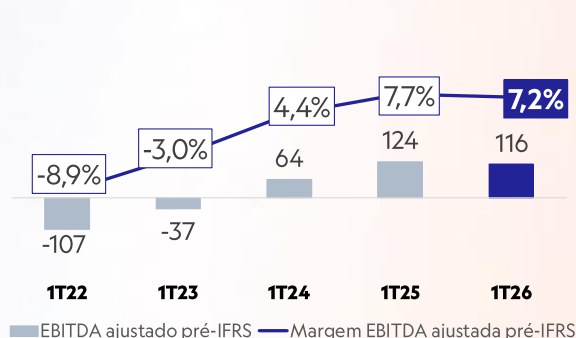
Na visão pós IFRS-16, o EBITDA ajustado foi de R\$244,6milhões, com margem de 15,1%.

### EBITDA ajustado e margem EBITDA ajustada (R\$ e %)

#### Pós IFRS-16



#### Pré IFRS-16



# EBITDA Ajustado

## EBITDA Ajustado da operação de Varejo

R\$ Milhões e %	1T26	1T25	Δ%
<b>EBITDA ajustado (pós-IFRS 16)</b>	<b>244,6</b>	<b>244,5</b>	<b>0,1%</b>
(+/-) Resultado de serviços financeiros <sup>1</sup>	(31,3)	(39,3)	-20,4%
EBITDA ajustado (pós-IFRS 16) da operação de varejo	213,4	205,2	4,0%
<b>Margem EBITDA ajustada (pós-IFRS 16) da operação de varejo</b>	<b>13,8%</b>	<b>13,5%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
<b>EBITDA ajustado (pré-IFRS 16)</b>	<b>116,3</b>	<b>124,1</b>	<b>-6,3%</b>
(+/-) Resultado de serviços financeiros <sup>1</sup>	(31,3)	(39,3)	-20,4%
EBITDA ajustado (pré-IFRS 16) da operação de varejo	85,0	84,8	0,3%
<b>Margem EBITDA ajustada (pré-IFRS 16) da operação de varejo</b>	<b>5,5%</b>	<b>5,6%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>

(1) Desconsidera o custo de captação da operação financeira, visto que este valor não impacta o resultado consolidado da companhia, mas é contabilizado como custo no C&A Pay.

No trimestre, o EBITDA ajustado pré IFRS-16 da operação de Varejo totalizou R\$85 milhões, com margem de 5,5%, uma redução de 0,1 p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Na visão pós IFRS-16, o EBITDA ajustado do Varejo alcançou R\$213,4 milhões com margem de 13,8%.



# Resultado financeiro

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ%
<b>Variação cambial</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>6,4%</b>
<b>Despesas financeiras</b>	<b>(121,5)</b>	<b>(145,7)</b>	<b>-16,6%</b>
Juros sobre empréstimos	(35,1)	(48,8)	-28,0%
Juros sobre arrendamentos	(46,5)	(43,4)	7,2%
AVP de juros com fornecedores	(33,0)	(26,1)	26,5%
Juros com fornecedores - Bradescard	0,0	(20,7)	-100,0%
Juros sobre impostos e contingências	(5,2)	(5,0)	4,0%
Outras despesas financeiras	(1,6)	(1,8)	-8,2%
<b>Receitas financeiras</b>	<b>59,9</b>	<b>66,4</b>	<b>-9,7%</b>
Atualização monetária sobre créditos tributários	17,9	24,5	-27,0%
Juros sobre aplicações financeiras	18,4	31,2	-41,0%
Resultado com títulos e valores mobiliários	12,4	9,7	27,1%
Outras receitas financeiras	11,2	0,9	1134,5%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>(59,2)</b>	<b>(77,1)</b>	<b>-23,3%</b>

No trimestre, a Companhia apresentou uma despesa financeira líquida de R\$ 59,2 milhões, resultado 23,3% melhor que no 1T25.

As despesas financeiras totalizaram R\$121,5 milhões, uma redução de 16,6% decorrente de uma queda de 34,8% na dívida bruta do trimestre e da redução do custo médio da dívida. Ao mesmo tempo, o encerramento da parceria com o Bradescard cessou o reconhecimento de juros na linha de fornecedores-Bradescard, que foi parcialmente compensado pelo aumento de 26,5% na linha de AVP de juros com fornecedores em função do processo de desmobilização de telefonia, que possuía prazos médios de pagamento de fornecedores menores e, por consequência, um menor ajuste ao valor presente quando comparados ao prazo de vestuário.

Do lado das receitas financeiras, a redução reflete a menor posição de caixa e o menor volume de atualização monetária de créditos extemporâneos no período, parcialmente compensada por uma gestão de caixa mais eficiente, que elevou a rentabilidade das aplicações.

# Lucro líquido

Lucro (prejuízo) líquido (R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
Lucro (prejuízo) líquido	1,7	4,1	-59,1%
Margem líquida (%)	0,1%	0,3%	-0,1 p.p.
Lucro (prejuízo) líquido ajustado <sup>1</sup>	8,0	2,5	218,7%
Margem líquida ajustada (%)	0,5%	0,2%	0,3 p.p.

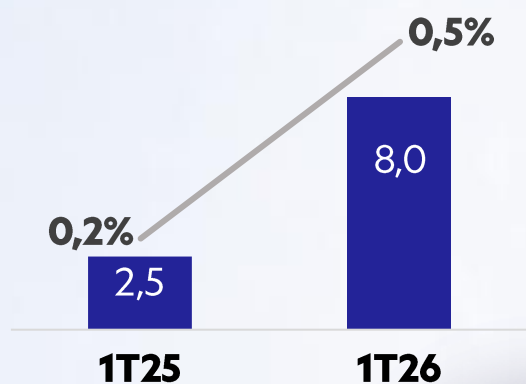
(1) Lucro líquido pós-IFRS (2) Ajustes incluem: (i) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) Receitas financeiras de fornecedores; (iii) Recuperação de créditos fiscais; e (iv) encargos sociais referentes ao programa de incentivo de longo prazo pago

No 1T26, o lucro líquido ajustado, somou R\$8,0 milhões, representando um expressivo aumento de 218,7% em relação ao 1T25. A margem líquida atingiu 0,5%, uma expansão de 0,3 p.p..

O lucro líquido reportado pós IFRS-16 totalizou R\$1,7 milhões, uma redução de 59,1% na mesma base de comparação.

Na visão pré IFRS-16, o lucro líquido ajustado foi de R\$12,6 milhões, um aumento de 77,7%, com margem de 0,8%.

## Lucro (prejuízo) líquido ajustado e margem líquida ajustada (R\$ e %)



# Endividamento

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ%
Dívida de curto prazo	126,9	599,7	-78,8%
Dívida de longo prazo	821,5	854,5	-3,9%
<b>Dívida bruta</b>	<b>948,3</b>	<b>1.454,2</b>	<b>-34,8%</b>
Compromisso Bradescard	0,0	629,2	-100,0%
<b>Dívida bruta total</b>	<b>948,3</b>	<b>2.083,5</b>	<b>-54,5%</b>
<b>(-) Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras</b>	<b>805,7</b>	<b>1.520,8</b>	<b>-47,0%</b>
<b>(=) Dívida líquida</b>	<b>(142,6)</b>	<b>(562,6)</b>	<b>-74,7%</b>
EBITDA Ajustado pré-IFRS16 (LTM)	1.072,1	1.036,3	3,5%
<b>Alavancagem<sup>1</sup></b>	<b>0,1x</b>	<b>0,5x</b>	<b>-0,4x</b>

Nota: Dívida de curto e longo prazo líquida de derivativos  
(1) Medida pela relação dívida líquida/EBITDA

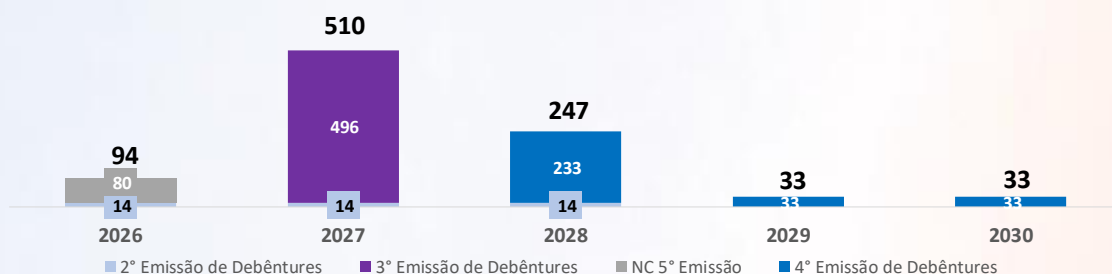
Em função do processo de otimização da estrutura de capital e da redução do seu custo médio da dívida, a Companhia apresentou redução da alavancagem no 1T26, que atingiu 0,1x, comparado a 0,5x no 1T25.

A Companhia encerrou o trimestre com uma robusta posição de caixa, equivalente a 6,4 vezes o endividamento de curto prazo, refletindo uma redução de 78,8% da dívida de curto prazo em relação ao 1T25.

Além disso, o perfil de amortização permanece sólido, com baixo volume de vencimentos concentrados em 2026, reforçando a solidez financeira e a flexibilidade de capital da Companhia.

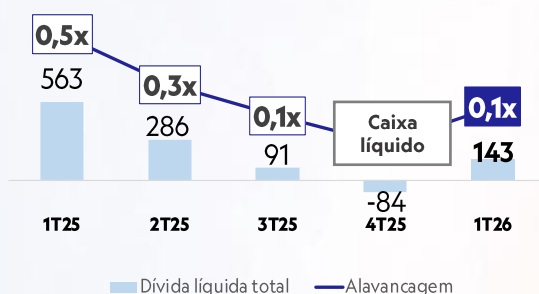
Abaixo, segue cronograma de amortização da dívida :

## Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ milhões)



## Dívida líquida total e alavancagem (R\$ milhões)

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



# Fluxo de Caixa

## Fluxo de caixa ajustado

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ%
<b>Lucro (prejuízo) pré-IFRS16 antes do IR/CSLL</b>	<b>(2,7)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>-30,8%</b>
Depreciação e amortização	91,0	85,8	6,1%
(+/-) Outros	90,1	108,6	-17,0%
<b>Ajustes sem efeito caixa</b>	<b>181,1</b>	<b>194,3</b>	<b>-6,8%</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social pagos</b>	<b>(27,0)</b>	<b>(43,1)</b>	<b>-37,3%</b>
<b>Capital de giro</b>	<b>(162,0)</b>	<b>68,3</b>	<b>-</b>
Contas a receber	536,7	633,5	-15,3%
Estoques	(197,7)	(173,3)	14,1%
Fornecedores	(329,9)	(261,7)	26,1%
Outros	(171,1)	(130,2)	31,5%
<b>Caixa originado (aplicado) pelas atividades operacionais</b>	<b>(10,6)</b>	<b>215,7</b>	<b>-</b>
<b>Fluxo de caixa originado (aplicado) em atividades de investimentos</b>	<b>(162,0)</b>	<b>(134,8)</b>	<b>20,2%</b>
<b>(=) Fluxo de caixa livre ajustado</b>	<b>(172,6)</b>	<b>80,9</b>	<b>-</b>
<b>(Consumo) Geração de caixa em atividades de financiamento</b>	<b>(65,1)</b>	<b>(132,6)</b>	<b>-50,9%</b>
<b>(Uso) Geração de caixa</b>	<b>(237,6)</b>	<b>(51,7)</b>	<b>359,5%</b>

No 1T26, o capital de giro apresentou um consumo de R\$162,0 milhões, revertendo a geração positiva de R\$68,3 milhões registrada no 1T25. Esse movimento se reflete no ciclo de conversão de caixa, que aumentou 8 dias frente ao 1T25.

Esse movimento é explicado, em grande parte, pelo desempenho de vendas do 4T25 e pela dinâmica de recuperação gradual das vendas ao longo do 1T26. Embora o prazo médio de recebimento tenha melhorado dois dias, o saldo de contas a receber do trimestre foi menor como reflexo do menor volume de recebimentos ao longo do trimestre tendo em vista que 30% das vendas realizadas pela Companhia são à vista e a maior parte das vendas realizadas no quarto trimestre refletem no fluxo de caixa apenas no primeiro trimestre do ano seguinte.

Ao mesmo tempo em que a antecipação do recebimento dos produtos de inverno também contribuíram para um aumento do ciclo do estoque e na conta de fornecedores. Como resultado, dessa dinâmica, houve um consumo de R\$162,0 milhões no capital de giro do trimestre.

Com isso, a Companhia encerrou o trimestre com um caixa operacional aplicado de R\$10,6 milhões.

O fluxo de caixa utilizado em atividades de investimentos no trimestre somaram R\$162 milhões, um aumento de 20,2%. Assim, o fluxo de caixa livre resultou em um consumo de R\$172,6 milhões, em comparação a uma geração de caixa de R\$80,9 milhões no 1T25.

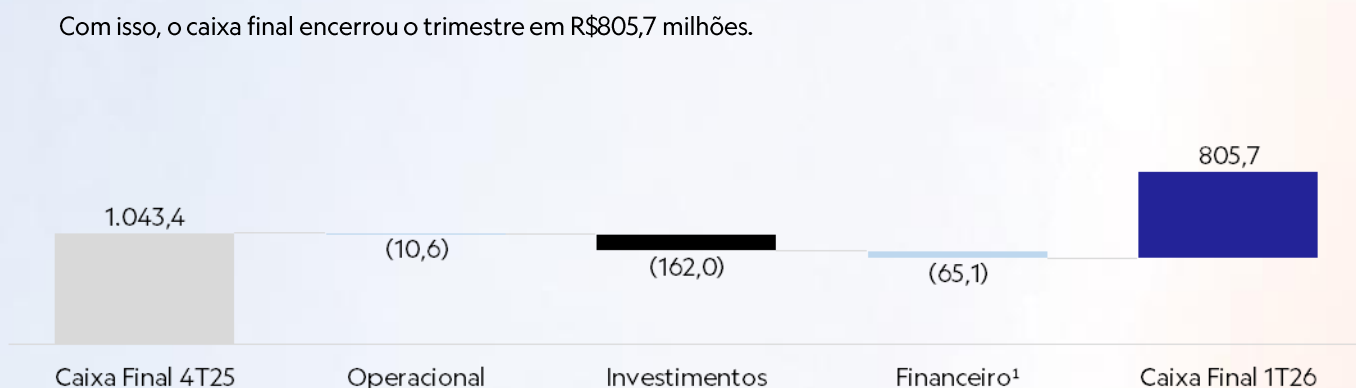
# Fluxo de Caixa

## Movimentação de caixa ajustado (R\$ milhões)

Ao término do 1T26, o caixa e equivalentes de caixa registraram uma redução de R\$237,6 milhões em comparação ao 4T25, impactado pelos investimentos realizados no período, que totalizaram R\$162,0 milhões.

No trimestre, o fluxo de caixa operacional apresentou redução de R\$10,6 milhões, enquanto o fluxo de caixa financeiro caiu R\$65,1 milhões.

Com isso, o caixa final encerrou o trimestre em R\$805,7 milhões.



Nota: Fluxo de caixa operacional desconsidera os juros e principal de arrendamento; a posição de caixa final considera títulos e valores mobiliários.



# Investimentos

Investimentos (R\$ Milhões)	1T26	1T25	Δ%
Novas lojas	7,9	9,1	-13,6%
Reformas e modelagens	16,5	12,0	36,8%
Cadeia de suprimentos	13,9	1,3	1010,0%
Digital e tecnologia	22,9	17,9	27,6%
<b>Total</b>	<b>61,2</b>	<b>40,4</b>	<b>51,5%</b>

Nota: 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.

A Companhia investiu R\$61,2 milhões no 1T26, um aumento de 51,5% em relação ao 1T25. Esse crescimento foi impulsionado, principalmente, pela cadeia de suprimento, com o início dos investimentos no CD do Nordeste, dos processos de automatização dos CDs de São Paulo e Santa Catarina, bem como pelo início dos investimentos de novas reformas.

Em tecnologia, a Companhia segue com os avanços do Hub de Inteligência Comercial, com o início do processo de estruturação dos sistemas para suportar o sortimento dinâmico. Assim, os investimentos nessa linha totalizaram R\$22,9 milhões.





# Anexo

# EBITDA Ajustado Total

(Pré-IFRS 16)

R\$ Milhões e %	1T26	1T25	Δ%
<b>Lucro líquido</b>	<b>1,7</b>	<b>4,1</b>	<b>-59,1%</b>
(+) Impostos sobre o lucro	(10,0)	(7,5)	34,3%
(+/-) Resultado financeiro líquido	59,2	77,1	-23,3%
(+) Depreciação e amortização	179,7	169,8	5,8%
<b>EBITDA (pós-IFRS 16)</b>	<b>230,5</b>	<b>243,6</b>	<b>-5,4%</b>
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais	2,7	(8,7)	-
(+) Receita financeira de fornecedores	4,7	0,9	418,2%
(-) Recuperação de créditos fiscais	(1,1)	(7,7)	-86,0%
(+) Incentivo de longo prazo	7,8	16,4	-52,4%
<b>EBITDA ajustado (pós-IFRS 16)</b>	<b>244,6</b>	<b>244,5</b>	<b>0,1%</b>
Margem EBITDA ajustada (pós-IFRS 16) (%)	15,1%	15,2%	-0,1 p.p.
<b>EBITDA (pré-IFRS 16)</b>	<b>101,0</b>	<b>115,8</b>	<b>-12,8%</b>
<b>EBITDA ajustado (pré-IFRS 16)</b>	<b>116,3</b>	<b>124,1</b>	<b>-6,3%</b>
Margem EBITDA ajustada (pré-IFRS 16) (%)	7,2%	7,7%	-0,5 p.p.



# Balanço Patrimonial

R\$ Milhões	1T26	4T25
<b>Ativo total</b>	<b>8.629,8</b>	<b>9.318,6</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>4.015,4</b>	<b>4.559,8</b>
Caixa e equivalentes de caixa	445,1	774,5
Títulos e valores mobiliários	360,6	268,9
Contas a receber	1.194,3	1.753,3
Estoques	1.320,8	1.154,9
Tributos a recuperar	623,0	460,2
Derivativos	0,0	2,6
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	19,1	109,3
Outros ativos	52,3	36,2
<b>Ativo não circulante</b>	<b>4.614,4</b>	<b>4.758,8</b>
Aplicações Financeiras	0,0	0,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	16,3	0,0
Tributos a recuperar	568,7	791,4
Tributos diferidos	552,8	489,7
Depósitos judiciais	93,2	91,4
Derivativos - LP	0,0	0,0
Outros ativos	4,2	4,6
Investimentos	(0,0)	0,0
Imobilizado	1.048,9	1.057,4
Direito de uso - arrendamento mercantil	1.502,6	1.474,5
Intangível	827,7	849,7
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>8.629,8</b>	<b>9.318,6</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>2.406,1</b>	<b>3.116,2</b>
Arrendamento mercantil	371,1	372,7
Fornecedores	1.082,0	1.324,8
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	139,8	139,8
Obrigações de risco sacado	240,5	421,2
Fornecedores ref. recompra do direito de oferta de crédito (Bradescard)	0,0	0,0
Empréstimos	115,9	139,8
Derivativos	10,9	1,8
Obrigações trabalhistas	289,8	293,6
Tributos a recolher	78,8	283,5
Imposto de renda e contribuição social a recolher	48,9	102,5
Outros passivos	28,2	36,5
<b>Passivo não circulante</b>	<b>2.520,9</b>	<b>2.495,4</b>
Arrendamento mercantil	1.442,2	1.407,5
Fornecedores	0,0	0,0
Fornecedores ref. recompra do direito de oferta de crédito (Bradescard)	0,0	0,0
Empréstimos	821,5	820,7
Derivativos - LP	0,0	0,0
Obrigações trabalhistas	12,6	16,2
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	189,8	186,6
Tributos a recolher	4,2	14,3
Outros passivos	50,7	50,2
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>3.702,8</b>	<b>3.701,1</b>
Capital social	1.847,2	1.847,2
Ações em tesouraria	(54,3)	(48,2)
Reserva de capital	45,2	39,2
Lucros (prejuízo) acumulados	1,7	0,0
Reserva de lucros	1.868,2	1.868,2
Resultados abrangentes	(5,1)	0,6

# DRE

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>1.619,6</b>	<b>1.612,1</b>	<b>0,5%</b>
Vestuário	1.449,1	1.364,1	6,2%
Eletrônicos e Beleza	92,6	145,6	-36,4%
Receita líquida de mercadorias	1.541,7	1.509,7	2,1%
Outras receitas	1,4	5,9	-75,9%
Receita varejo	1.543,2	1.515,6	1,8%
Serviços financeiros	76,4	96,5	-20,8%
<b>Custo de mercadorias/serviços</b>	<b>(718,4)</b>	<b>(740,1)</b>	<b>-2,9%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>901,2</b>	<b>872,0</b>	<b>3,3%</b>
Vestuário	804,9	745,2	8,0%
Eletrônicos e beleza	40,8	47,8	-14,6%
Lucro bruto de mercadorias	845,7	793,0	6,6%
Lucro bruto outras	(20,9)	(17,3)	20,6%
Lucro bruto varejo	824,8	775,7	6,3%
Lucro bruto de serviços financeiros	76,4	96,3	-20,7%
<b>(Despesas) e receitas operacionais</b>	<b>(850,4)</b>	<b>(798,3)</b>	<b>6,5%</b>
Gerais e administrativas	(172,1)	(160,9)	7,0%
Vendas	(469,3)	(454,3)	3,3%
Depreciação e amortização	(179,7)	(169,8)	5,8%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(1,6)	16,4	-109,8%
Perdas em créditos, líquidas	(27,7)	(29,6)	-6,6%
<b>Lucro antes das receitas e despesas financeiras</b>	<b>50,8</b>	<b>73,7</b>	<b>-31,1%</b>
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(59,2)</b>	<b>(77,1)</b>	<b>-23,3%</b>
Variação cambial	2,4	2,2	6,4%
Total despesas financeiras	(121,5)	(145,7)	-16,6%
Total receitas financeiras	59,9	66,4	-9,7%
Resultado com títulos e valores mobiliários	12,4	9,7	27,1%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(3,4)</b>	<b>146,4%</b>
Impostos sobre o lucro	10,0	7,5	34,3%
<b>Lucro líquido (prejuízo) do exercício</b>	<b>1,7</b>	<b>4,1</b>	<b>-59,1%</b>

R\$ Milhões	1T26	1T25
<b>Atividades operacionais</b>		
Lucro antes dos impostos sobre a renda	(8,4)	(3,4)
<b>Ajuste para reconciliar o resultado antes dos impostos com o fluxo de caixa:</b>		
Constituição (reversão) de provisão para perdas de crédito esperadas	28,1	32,0
Ajuste ao valor presente do contas a receber e fornecedores	0,0	0,0
Despesas com remuneração baseada em ações	0,0	0,0
Constituição de provisão para perda nos estoques	32,9	20,1
Ganho/Reconhecimento de processos tributários, incluindo atualização monetária	(14,1)	(17,9)
Depreciação e amortização	91,0	85,8
Constituição (reversão) de provisão para redução ao valor recuperável do imobilizado, intangível e direito de uso	0,0	0,0
Perda na venda ou baixa do imobilizado e intangível	0,0	0,0
Amortização do direito de uso	97,2	92,1
Juros sobre arrendamentos	0,0	0,0
Juros sobre empréstimos - partes relacionadas	0,0	0,0
Despesas com empréstimos e debentures	0,0	0,0
Juros com fornecedores	0,0	0,0
Variação cambial sobre empréstimos	0,0	0,0
Constituição (reversão) de provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	12,6	10,6
Derivativos	0,0	0,0
Atualização de depósitos judiciais	0,0	0,0
Rendimento de aplicação em títulos e valores mobiliários	0,0	0,0
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>		
Contas a receber de clientes	541,5	633,5
Estoques	(197,7)	(173,3)
Tributos a recuperar	147,9	136,0
Outros créditos	(15,7)	(8,0)
Títulos e valores mobiliários	(79,6)	(148,9)
Depósitos judiciais	1,1	17,8
Fornecedores	(149,2)	(101,9)
Fornecedor Bradescard	0,0	0,0
Obrigações de risco sacado	(180,7)	(159,8)
Obrigações trabalhistas	(7,4)	12,4
Outros passivos	(8,3)	(2,9)
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(9,4)	(21,4)
Tributos a pagar	(291,5)	(273,8)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(27,0)	(43,1)
<b>Fluxo de caixa originado das atividades operacionais</b>	<b>(36,8)</b>	<b>85,9</b>
Aquisição de imobilizado	(117,0)	(92,4)
Aquisição de intangível	(45,0)	(42,5)
Recebimento por vendas de ativos imobilizados	0,0	0,0
<b>Fluxo de caixa aplicado em atividades de investimento</b>	<b>(162,0)</b>	<b>(134,8)</b>
Novos empréstimos e emissão de debêntures	0,0	0,0
Custos de transação de empréstimos/debêntures	0,0	(0,1)
Pagamento do principal dos empréstimos	0,0	(40,2)
Pagamento de juros sobre empréstimos	(59,0)	(56,2)
Pagamento do principal e juros de arrendamentos	(141,1)	(132,3)
Recuperação de ações	(6,1)	(36,0)
<b>Fluxo de caixa (consumido pelas) atividades de financiamento</b>	<b>(206,2)</b>	<b>(264,9)</b>
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(329,4)	(210,3)

# Glossário

Expressão	Significado
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.
Galeria C&A	Marketplace da C&A.
GMV	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	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	identificação por radiofrequência - possibilita a identificação e localização de cada peça, inclusive dentro das lojas e nos Centros de Distribuição.
RFS	Retail Financial Services
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	unidade de manutenção de estoque
Social selling	Criação de relacionamentos e vendas por meio das redes sociais.
Sorter	Equipamento para separação de produtos individualizados.
SSS	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	Sistema de gerenciamento de armazém, ferramenta de gestão de estoques.



## Sobre a C&A

A C&A foi fundada em 1841 pelos irmãos holandeses Clemens e August e suas iniciais deram origem ao nome da marca. A C&A foi pioneira na confecção de roupas prontas para usar e hoje está entre as maiores cadeias varejistas de moda do mundo.

No Brasil, está presente desde 1976, com a inauguração da sua primeira loja no Shopping Ibirapuera, em São Paulo.

Atualmente, opera mais de 330 lojas em seu portfólio, localizadas majoritariamente em shoppings centers. Suas lojas estão distribuídas por todos os Estados brasileiros, somando uma área de vendas de aproximadamente 620 mil metros quadrados, além da atuação no meio digital.

Para atender a toda essa demanda, conta com uma rede de fornecedores qualificados, onde cerca de 70% da produção é adquirida no mercado interno.

Suas vendas são focadas em produtos moda que incluem as categorias de vestuário e beleza. Hoje, vestuário compõe cerca de 90% da sua receita e os produtos de Beleza vem ganhando cada vez mais relevância.

Listada na bolsa brasileira (B3) desde outubro de 2019, a C&A segue sua trajetória de consistência, buscando oferecer uma experiência *omni* cada vez mais relevante para sua cliente.

Com mais de 15 mil associados em todo o país, a Companhia se destaca por oferecer produtos de moda com alto valor percebido pelas clientes. Em dezembro de 2021, lançou o C&A Pay, sua solução própria de crédito, que atualmente já representa 26,7% das vendas no varejo.