

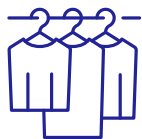
Divulgação de resultados

1T25

a gente se
encontra na



Destaques 1T25



+15%

SSS¹ em vestuário
no 1T25



15,2%

Margem EBITDA ajustada²
pós IFRS-16 no 1T25



0,5x

Dívida líquida³/EBITDA no
1T25, reduzindo de 1,5x vs. 1T24



+6,4%

Na base de **clientes**
no 1T25 vs. 1T24



+1,9 p.p.

Margem bruta de
mercadorias vs. 1T24



R\$ 2,5 Mi

Lucro líquido ajustado,
no 1T25



R\$ 80,9 Mi

Geração de caixa livre
no trimestre



+13,3 p.p.

No **NPS** do 1T25 vs. 1T24

+41,2%

Receita líquida de
vestuário e +1,5 p.p.
na **margem bruta**,
no acumulado dos
últimos dois anos



(1) SSS: Same Store Sale - Crescimento de vendas em mesmas lojas; (2) Ajustes incluem: (i) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) Receita financeira de fornecedores; (iii) Recuperação de créditos fiscais; e (iv) programa de incentivo de longo prazo; (3) Ajustes incluem: (i) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) Recuperação de créditos fiscais; e (iii) programa de incentivo de longo prazo, líquido de impostos e (4) inclui o compromisso com Bradescard.

Destques **operacionais**

Vendas em mesmas lojas
de **+15%** em **vestuário**



**Planejamento
comercial** dedicado
ao 1T25



Valor percebido
e versatilidade
dos produtos



Hub de
**inteligência
comercial**

**Avanço nos indicadores
de satisfação das clientes**
(NPS e aumento na base de clientes)

Execução
Estratégia
Energia C&A

energia C&A

Produto



Melhoria nas **categorias-chave**

Revisão no **sortimento**

Rollout das iniciativas nas categorias de **produto**

Crescimento de 71,1% da receita líquida do **Beleza** vs. 1T24

Sortimento dinâmico:
Integração de novos motores

Rollout para **novas** categorias

Sourcing



Melhora no índice de **qualidade do produto**

Redução no prazo médio de **recebimento e entrega**

Assertividade no reabastecimento em loja

energia C&A

Jornada Omni

OFFLINE



Reformas

+9 obras iniciadas

Dispersão

+50 lojas planejadas

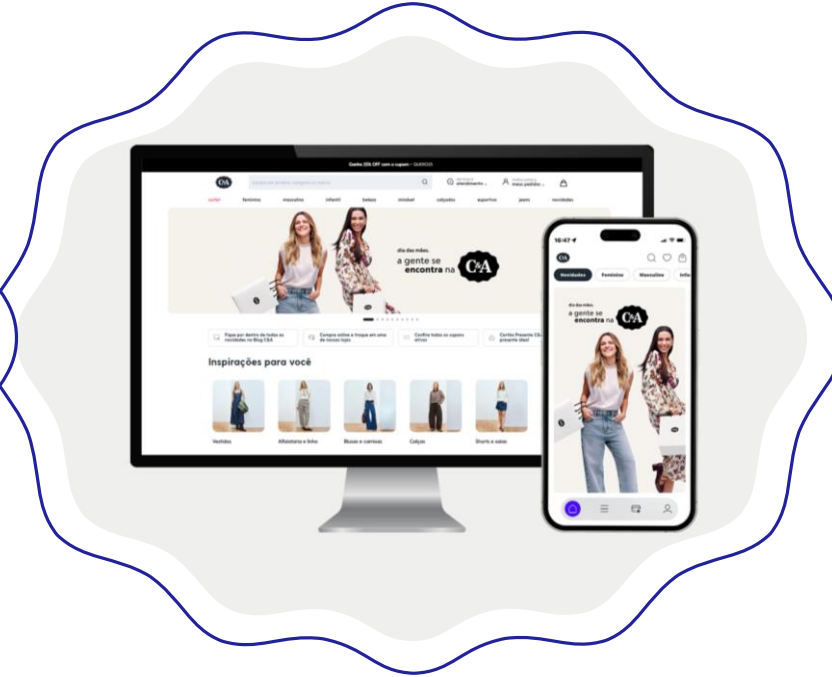
Expansão

+2 lojas Inauguradas

Novo Conceito

Início das obras

ONLINE



Site & App

+53,5% no MAU

+7,3 p.p. no NPS

Integração entre app e loja
com ofertas exclusivas

Vitrine personalizada

energia C&A

Marca e relacionamento

Marca

Apoio:

**Todo mundo no Rio
– Lady Gaga**



CRM

IA na recomendação
de produtos e canais

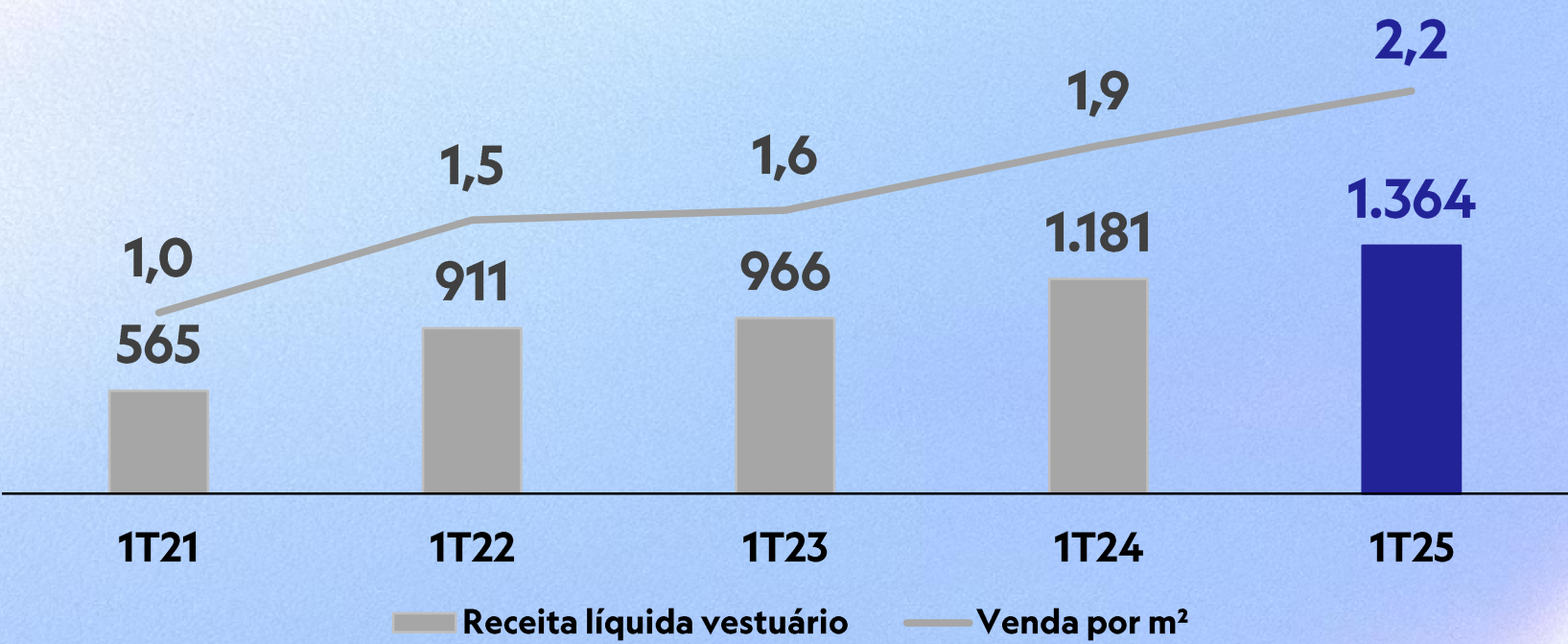
Implementação
dos novos **motores
de personalização**

Integração **online e
offline** (omni)



Crescimento consistente em vestuário

R\$ Milhões



CAGR Receita líquida por m²

2 anos (1T23-1T25): 19,1%

3 anos (1T22-1T25): 13,7%

5 anos (1T20-1T25): 11,3%

Proposta comercial atrativa

Valor percebido dos produtos



Desempenho **Financeiro**

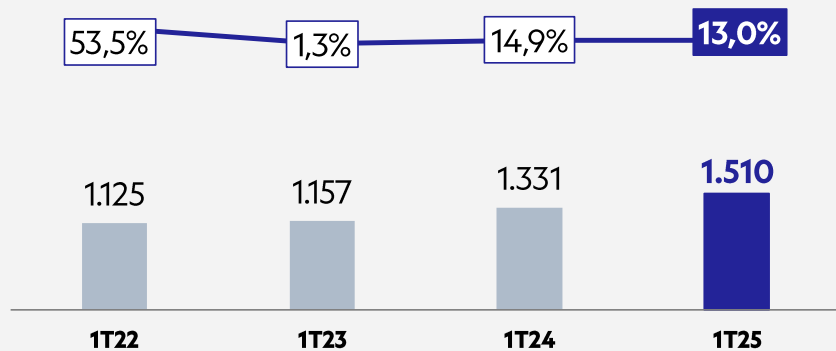


Receita de **mercadorias**

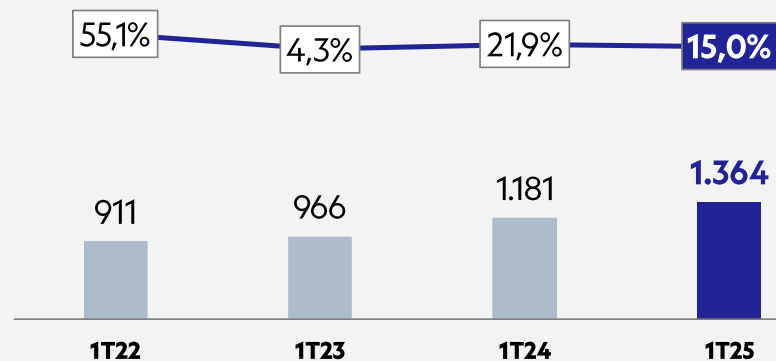
R\$ Milhões e %

Destaque para produtos de alto verão

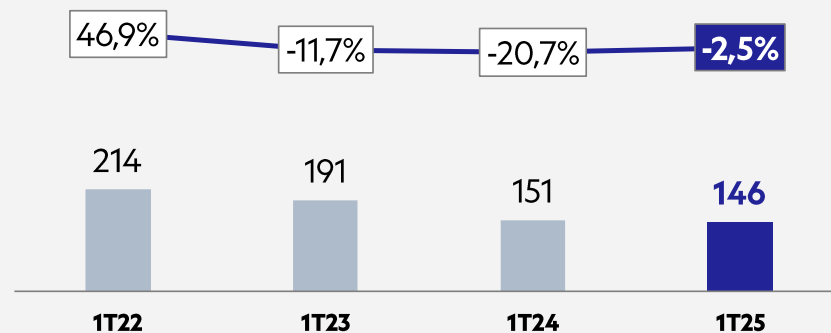
Mercadorias



Vestuário



Eletrônicos & Beleza



■ Receita líquida

— Vendas mesmas lojas

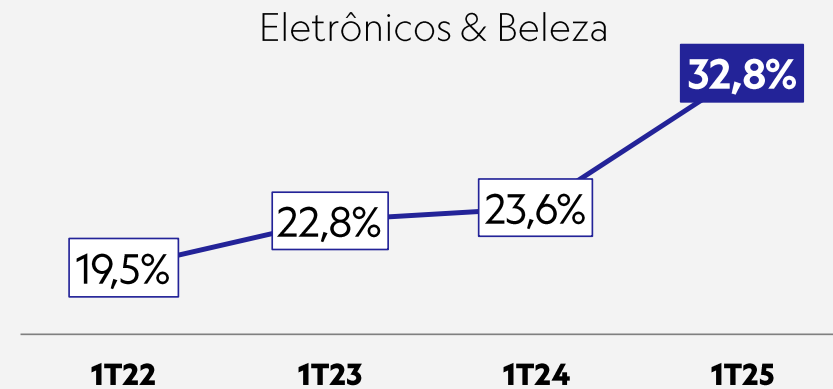
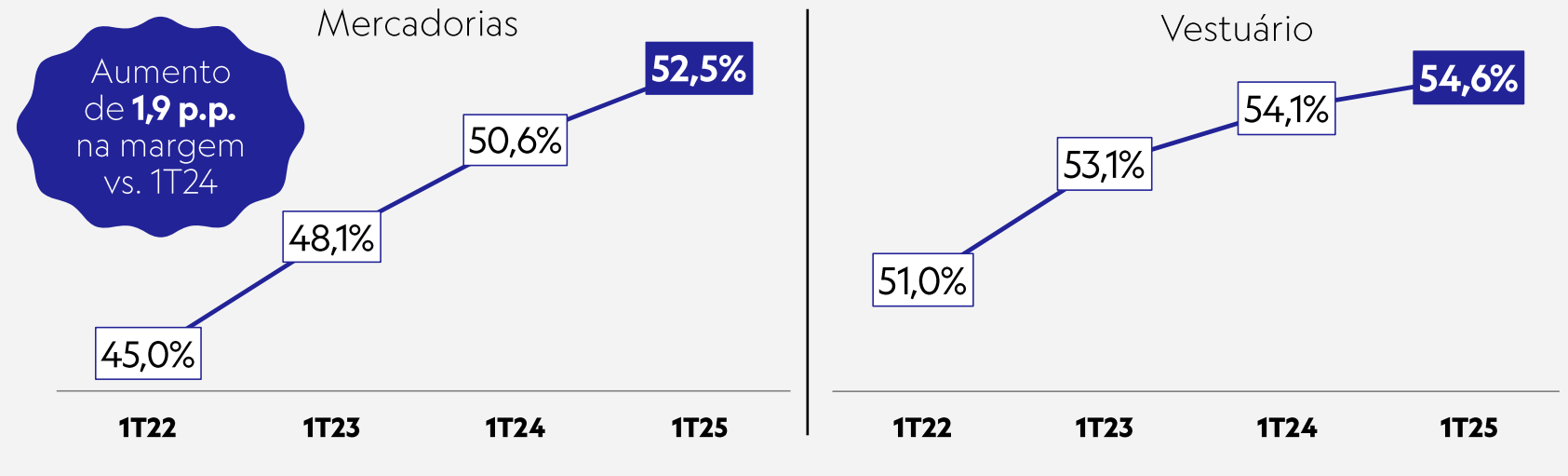
+71,1%
na receita líquida
de beleza



Margem bruta **mercadorias**

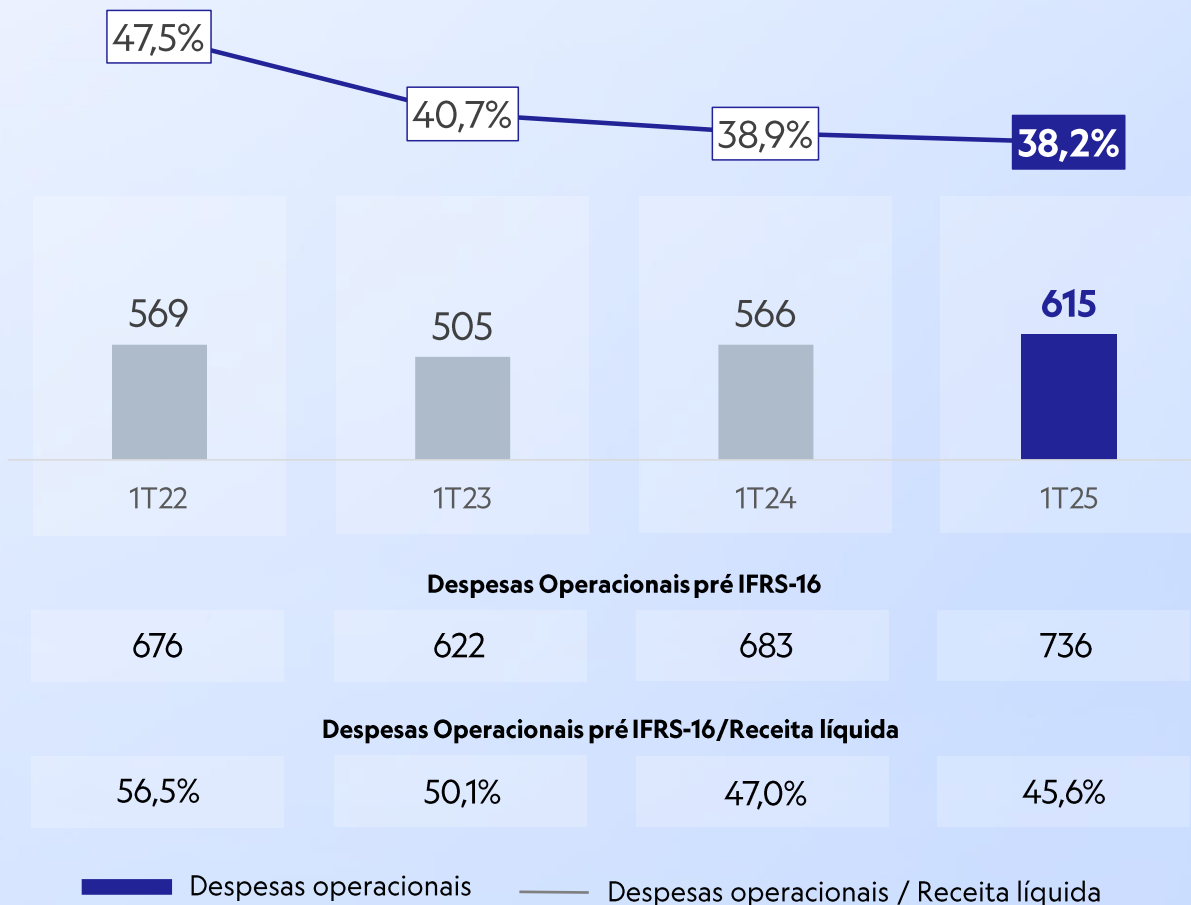
R\$ Milhões e %

Assertividade no desenvolvimento dos produtos e precificação dinâmica

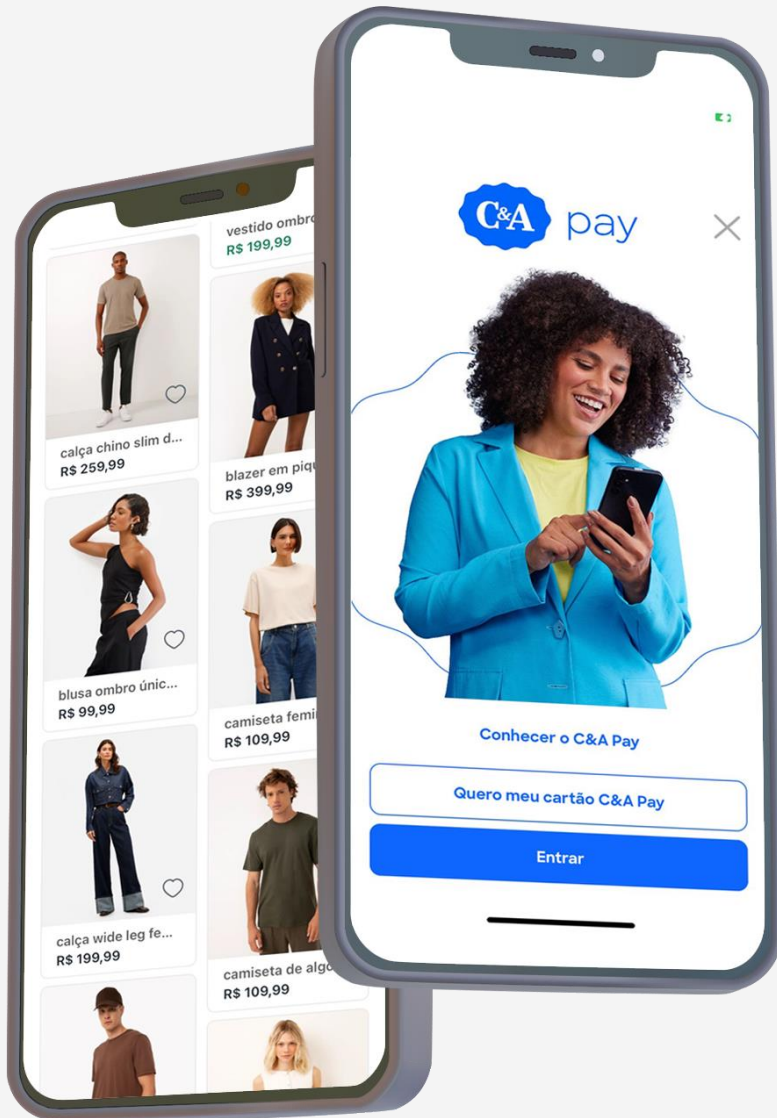


Disciplina na gestão de **despesas operacionais**¹

R\$ Milhões e %



(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.



R\$ 796,2 Mi

Carteira até 360 dias no final
do 1T25 (-3,8% vs. 1T24)

24,2%

Penetração nas **vendas**
do varejo, -0,7 p.p. vs. 1T24

Redução de
1,4 p.p.

nas **perdas líquidas/**
carteira 360 do 1T25,
vs. 1T24, atingindo 3,2%

Redução de
0,6 p.p.

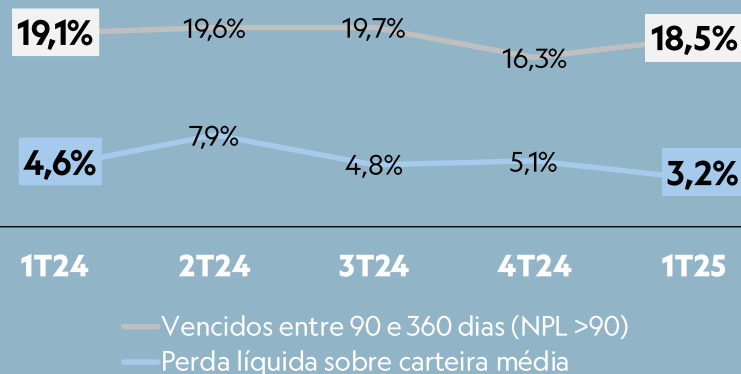
no **NPL 90** vs. 1T24,
atingindo **18,5%**

R\$ 19,4 Mi

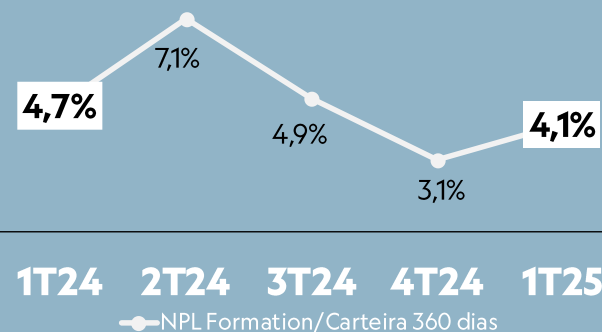
No **resultado operacional**,
10,5% maior que no 1T24

Evolução nos indicadores de inadimplência

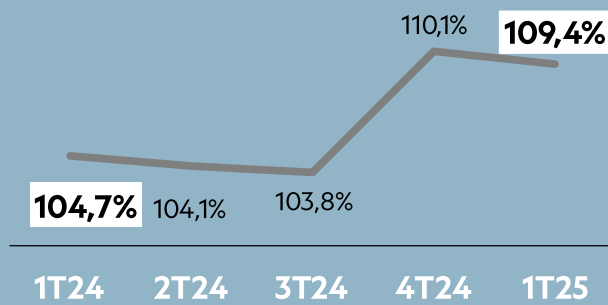
NPL 90 e perda líquida sobre a carteira



Formação de NPL¹



Cobertura² sobre vencidos acima de 90 dias (360)

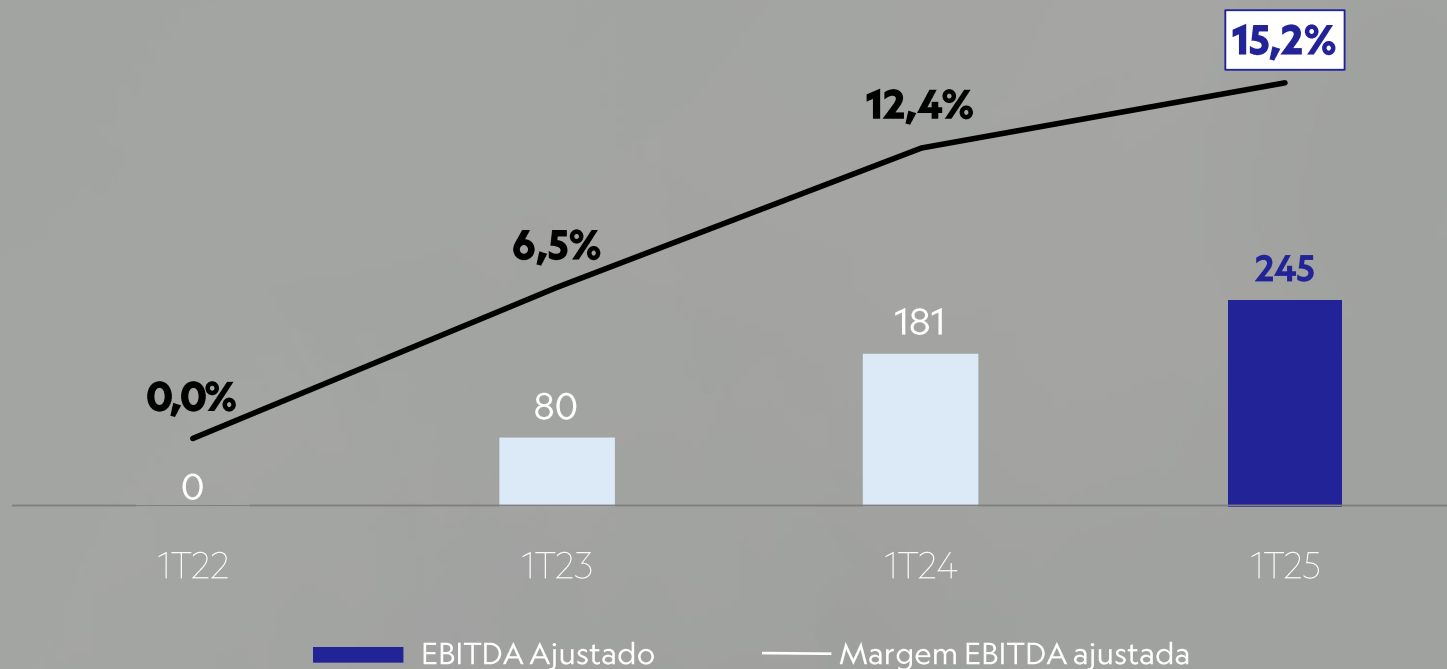


Notas: 1) NPL Formation considera a variação dos vencidos entre 90-360 dias; 2) Cobertura calculada como a razão entre o total da perda estimada e a carteira vencida (IFRS-9) do estágio 3, acima de 90 dias. Valores enquadrados pela resolução 4.966 do BACEN.



Avanço do EBITDA ajustado¹ com **expansão de margem**

R\$ Milhões e %



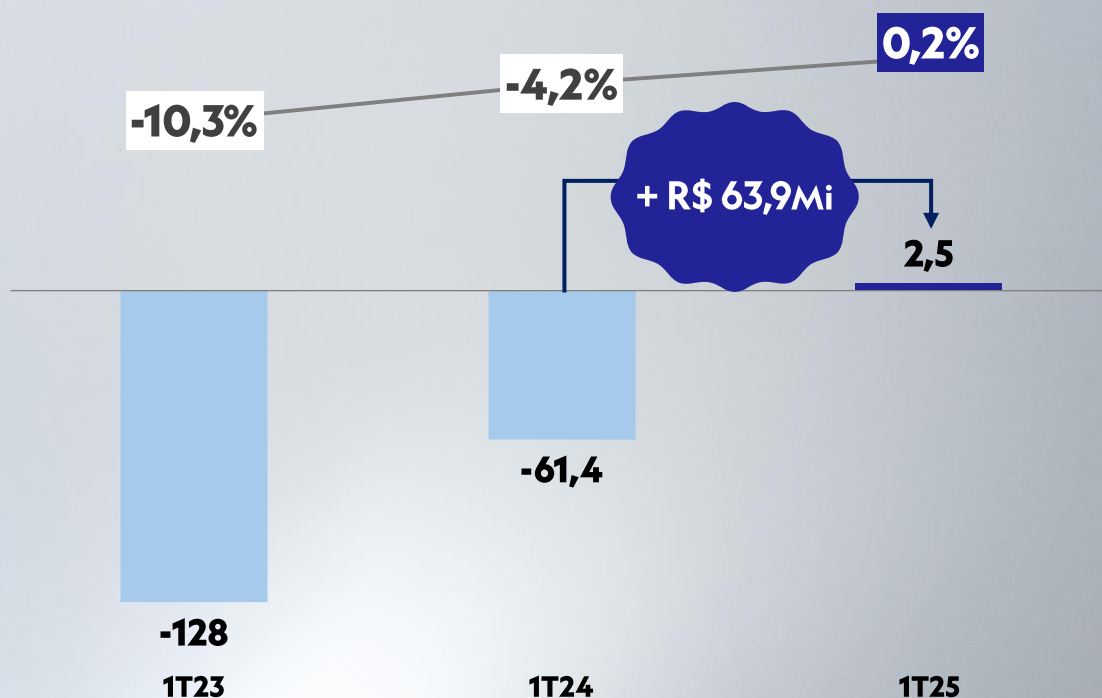
(1) O EBITDA considera o impacto do pagamento do arrendamento mercantil, conforme norma contábil IFRS16 e é ajustado por: (i) outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) receita financeira de fornecedores; (iii) recuperação de créditos fiscais e (iv) Programa de incentivo de longo prazo.



Lucro líquido ajustado¹

Reversão do prejuízo do ano anterior

R\$ Milhões e %



(1) Ajustes incluem: (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



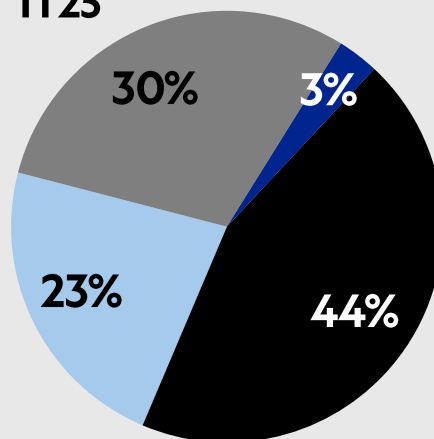


Investimentos

Com foco no Energia C&A

Disciplina na alocação de capital e gestão financeira

1T25



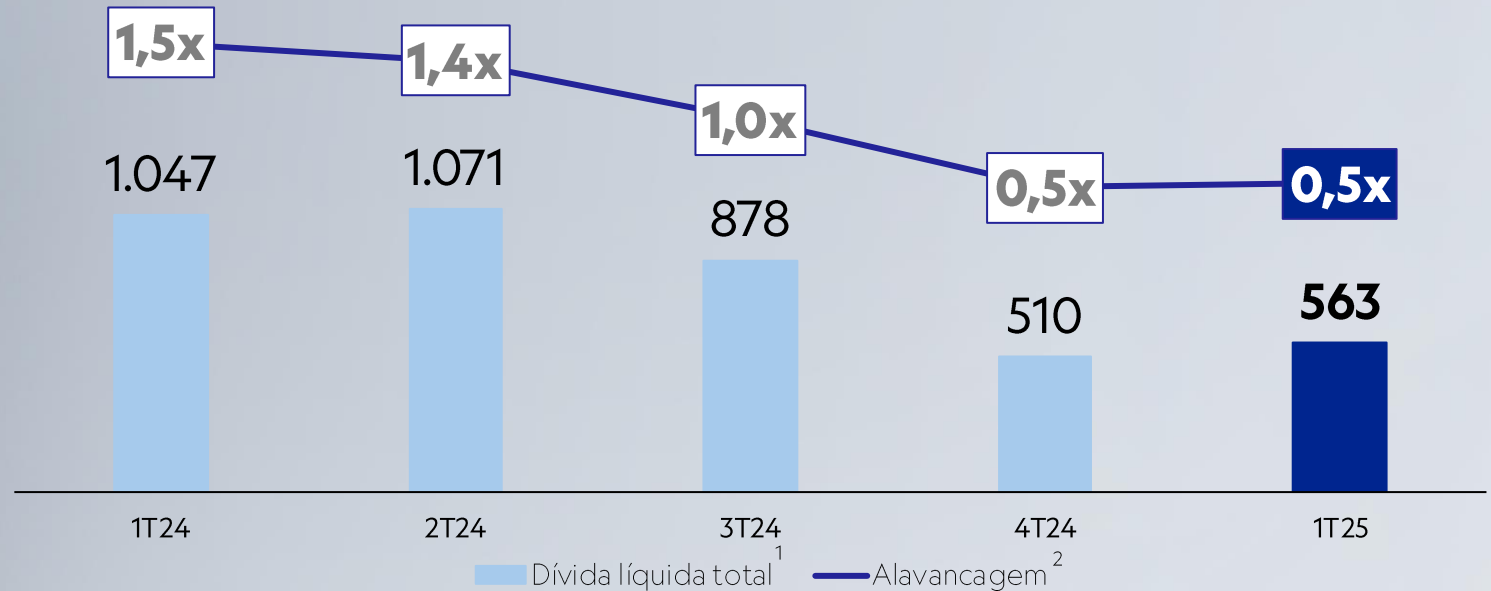
- Novas lojas
- Reformas e remodelagens
- Cadeia de Suprimentos
- Digital e Tecnologia

	1T25	1T24	Δ%
Novas lojas	9,1	5,0	84,6%
Reformas	12,0	4,0	203,2%
Cadeia de suprimentos	1,3	0,0	-
Digital e tecnologia	17,9	24,8	-27,6%
Total	40,4	33,7	19,8%

Redução da alavancagem

Redução da alavancagem e forte geração de caixa livre

R\$ Milhões



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

Avanços em ASG e Reconhecimentos

ISE B3

Carteira 2024-2025

Manutenção da presença
com avanço no ranking



CDP 2025

Evolução no score para B-



Mudanças Climáticas

Aprovação da meta 2030





a gente se
encontra na



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

1T25

Contatos:

Laurence Gomes | CFO e DRI

Rogério Ueno

Pedro Abe

Luanna Tomé

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.