

DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
2T26

50 anos de  no Brasil



+4,1%

SSS¹ DE VESTUÁRIO NO 2T26, COM 5,6% DE AUMENTO NA RECEITA LÍQUIDA DE VESTUÁRIO

59,1%

MARGEM BRUTA DE VESTUÁRIO
RECORDE PARA UM SEGUNDO TRIMESTRE

+33,3%

RECEITA DO SITE E APP VS. 2T25

R\$ 130,1 MI

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO
RECORDE PARA UM SEGUNDO TRIMESTRE

R\$ 119,6 MI

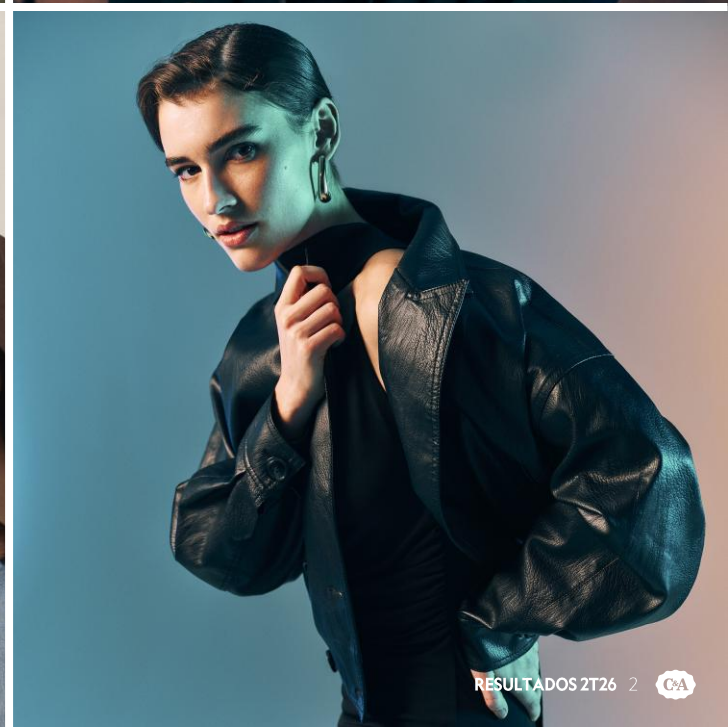
EM CAPEX, COM A INAUGURAÇÃO DE 2 LOJAS ENERGIA, LANÇAMENTO DA MARCA ACE E +2 REFORMAS

~85%

DE EXECUÇÃO DO PLANO DE RECOMPRA DE AÇÕES, SENDO R\$ 64,3 MILHÕES NO TRIMESTRE

19,9%

ROIC² LTM 2T26, PATAMAR ACIMA DO CUSTO DE CAPITAL DA COMPANHIA



EXECUÇÃO ESTRATÉGICA

ENERGIA C&A



ENERGIA C&A

PRODUTO

Test & Learn

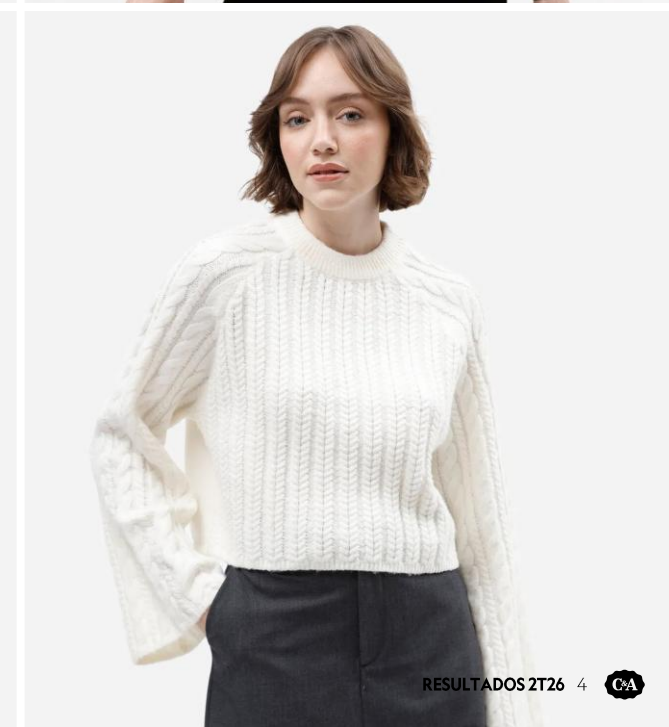
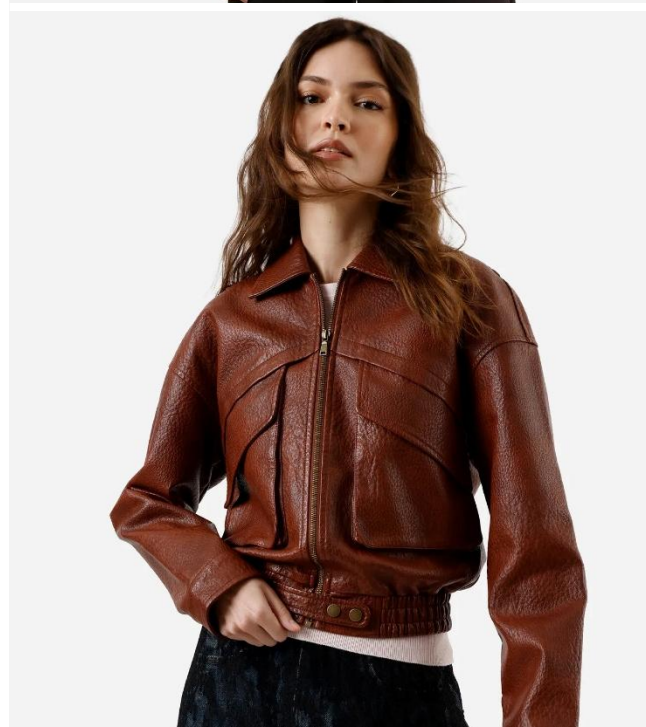
- › Metodologia de desenvolvimento de produtos, baseada em testes reais
- › Renovação contínua das coleções

Evolução da coleção de inverno

- › Maior assertividade de produtos validados com Test & Learn
- › Evolução consistente das vendas, mesmo após forte crescimento no ano anterior

Logística

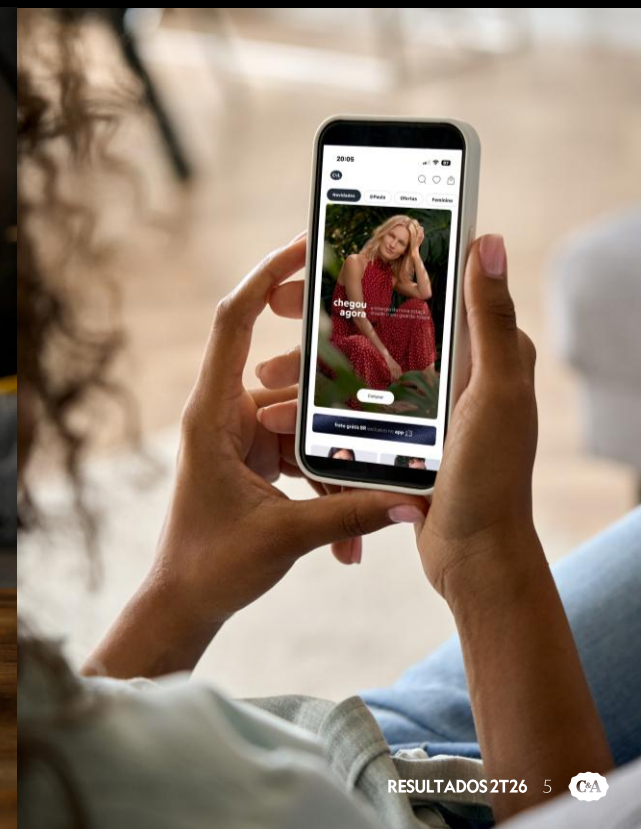
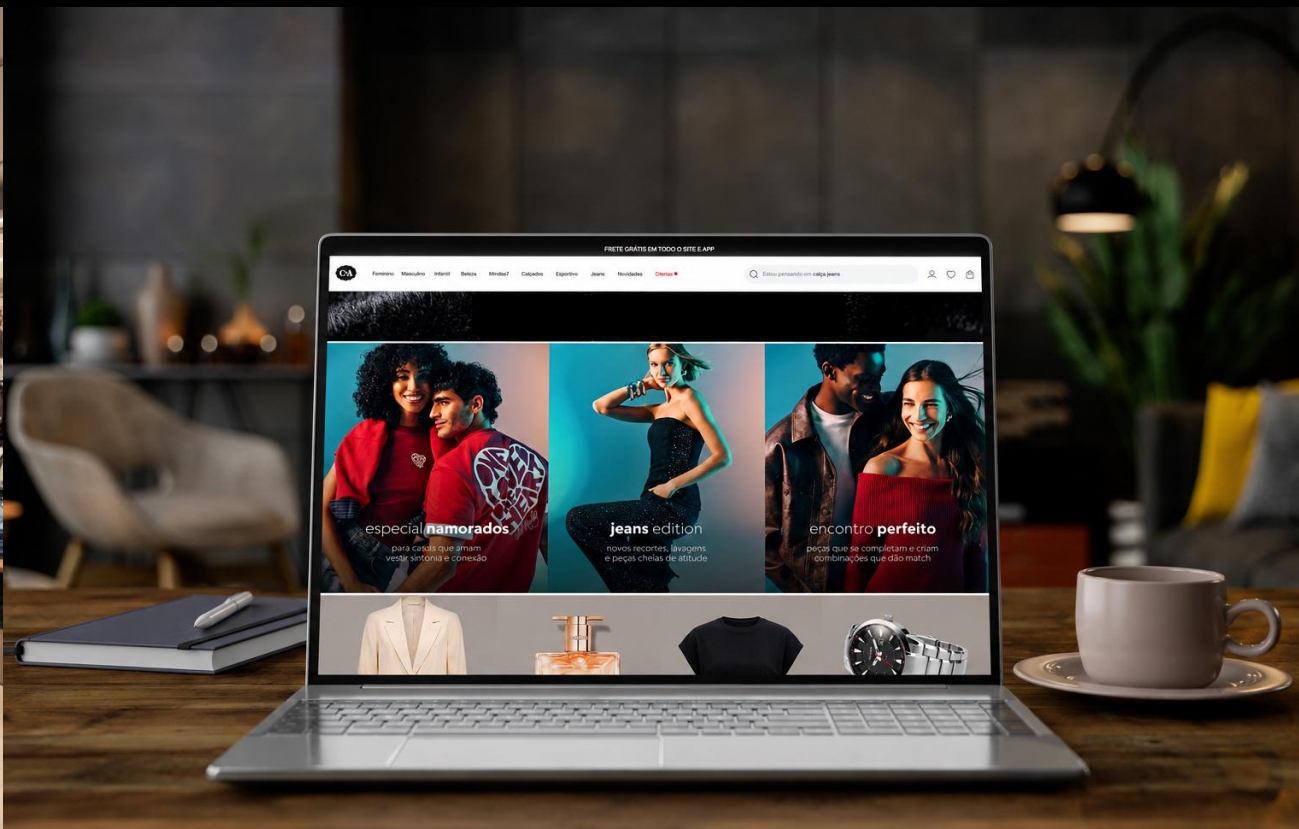
- › Tecnologia e automação
- › Aumento da produtividade



ENERGIA C&A

JORNADA OMNI

OFFLINE & ONLINE



ENERGIA C&A

JORNADA OFFLINE

Inaugurações

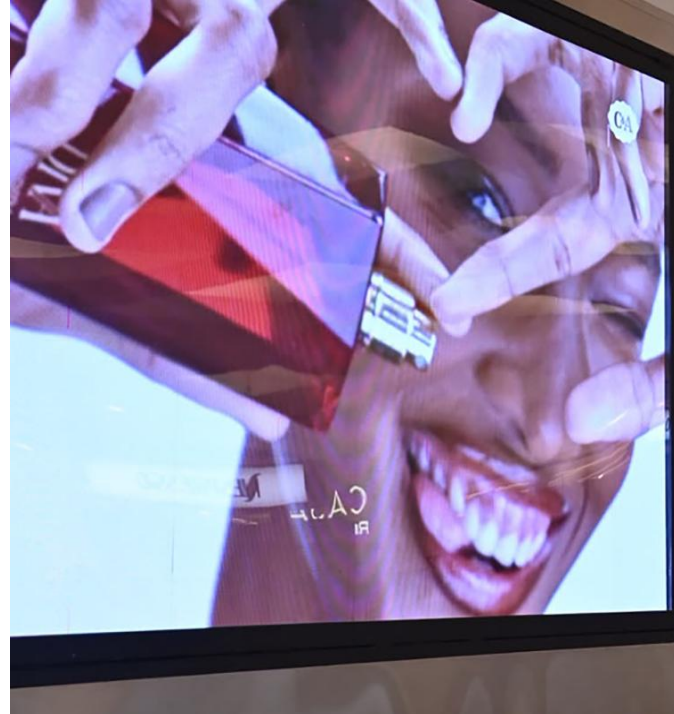
- › **+2** lojas em Santa Catarina
- › **+3** em andamento para 3T26

Flagship Energia

- › **+2** ainda nesse ano:
 - Av. Paulista/SP
 - Shopping Barra/RJ

Reformas

- › **+2** reformas já realizadas no trimestre, incluindo Shopping Ibirapuera
- › **+18** reformas em andamento





LANÇAMENTO DA MARCA **ACE**

- › Primeira loja e site **ACE** em formato independente
- › Posicionamento na interseção entre **moda**, performance e *Lifestyle*
- › Oportunidade no mercado de **athleisure**
- › Mais 2 inaugurações até o fim do mês



ENERGIA C&A

JORNADA ONLINE

Aumento de 33,3% na receita do site e app, atingindo 7,7% de participação, +1,8 p.p. vs. 2T25

Novo checkout
No site e app

Conversational Commerce

Aumento do consumo de moda no site e aplicativo e +40% de conversão dos usuários da ferramenta

Store Mode

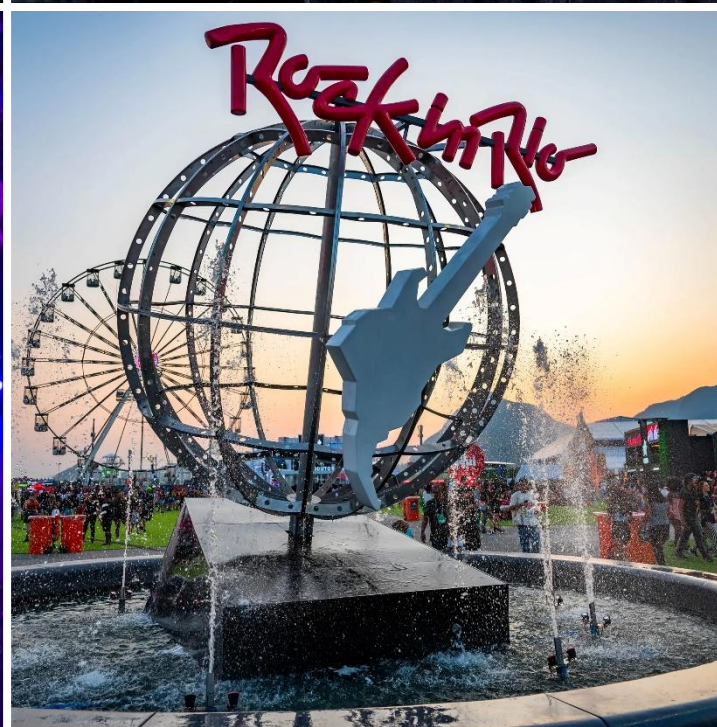
Maior integração e conectividade da cliente com a loja





ENERGIA C&A

FORTALECIMENTO DA MARCA E RELACIONAMENTO



Conexão com nossas clientes

Aniversário **50 anos no Brasil**

Todo mundo no Rio Shakira

Rock in Rio 2026

DESEMPENHO **FINANCEIRO**

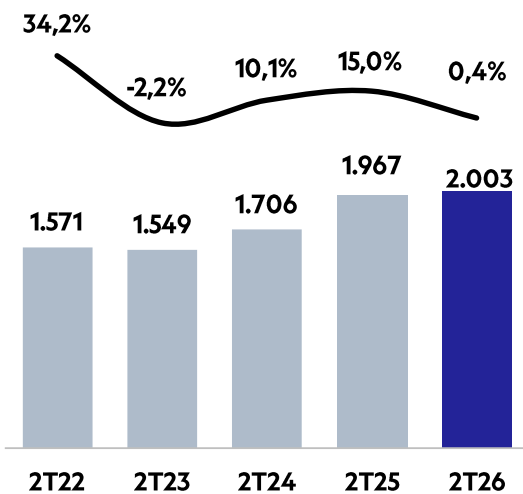


RECEITA LÍQUIDA DE **MERCADORIAS**

R\$ Milhões e %

Coleção de inverno impulsiona crescimento de vestuário

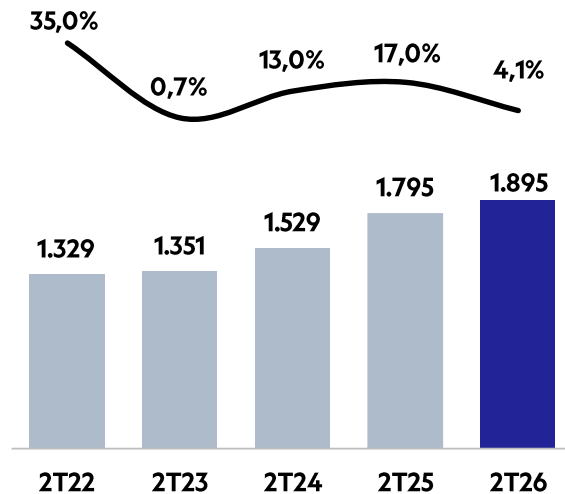
Mercadorias



+1,8%

2T26 vs. 2T25

Vestuário



+5,6%

2T26 vs. 2T25

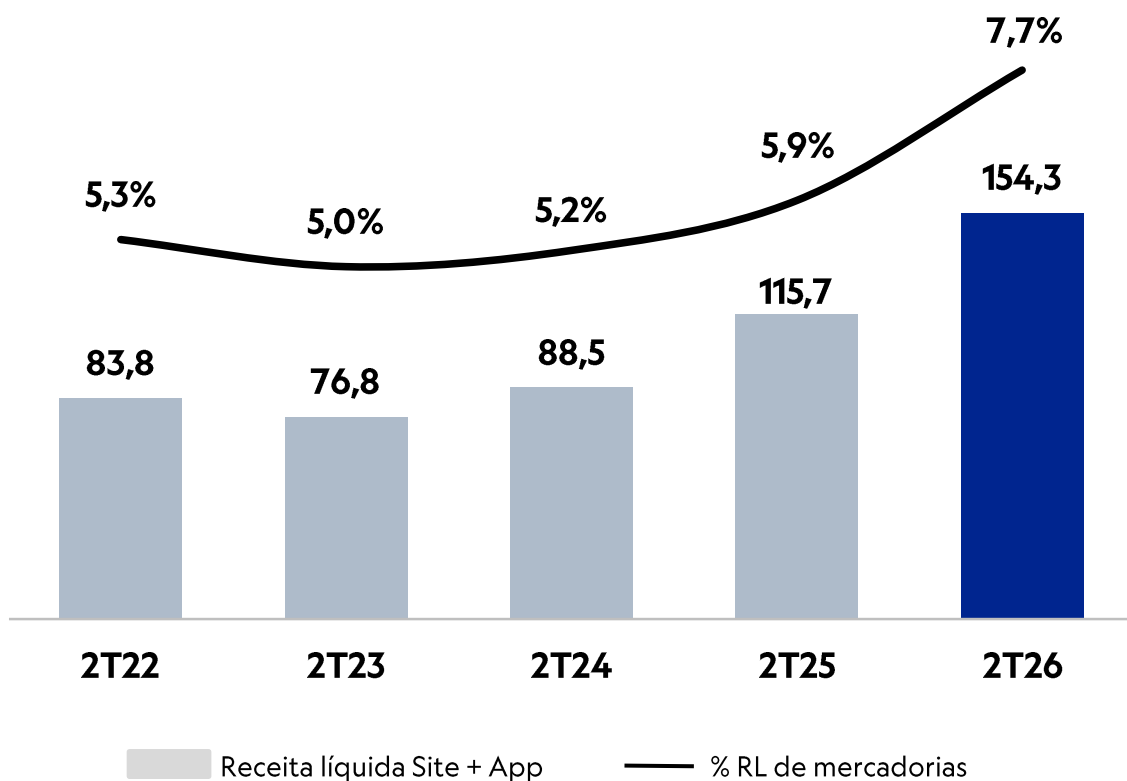
Receita líquida — SSS (Vendas mesmas lojas)



RECEITA LÍQUIDA **SITE & APP**

R\$ Milhões e %

Receita do site e app cresce 33,3% vs. 2T25,
marcando o 10º trimestre consecutivo de expansão YoY



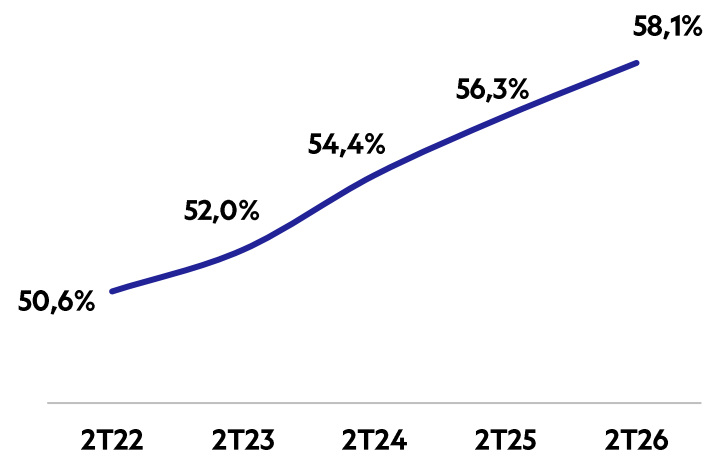
MARGEM BRUTA DE **MERCADORIAS**

Números em %

Expansão de margem bruta de vestuário

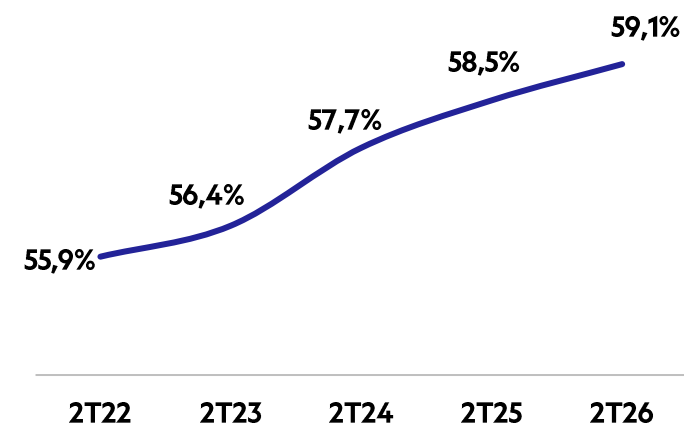
pelo 20º trimestre consecutivo

Mercadorias



+1,7 p.p.
2T26 vs. 2T25

Vestuário

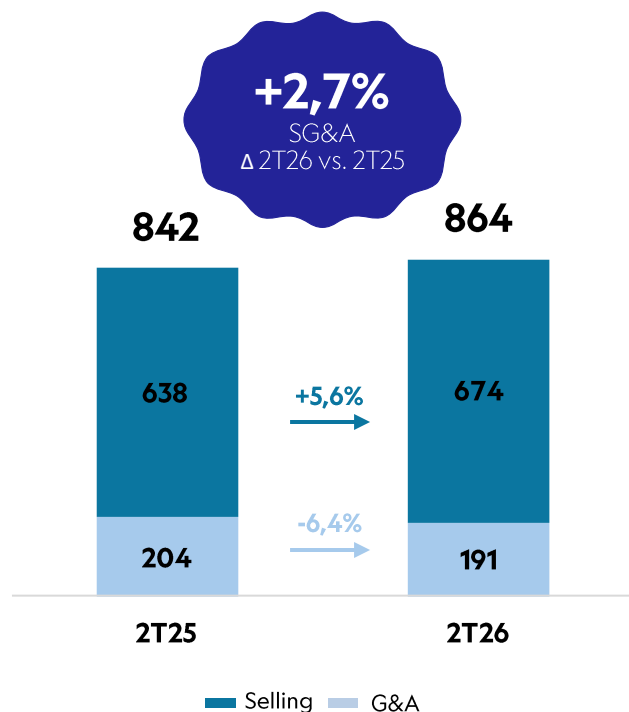


+0,6 p.p.
2T26 vs. 2T25

GESTÃO DE DESPESAS OPERACIONAIS¹

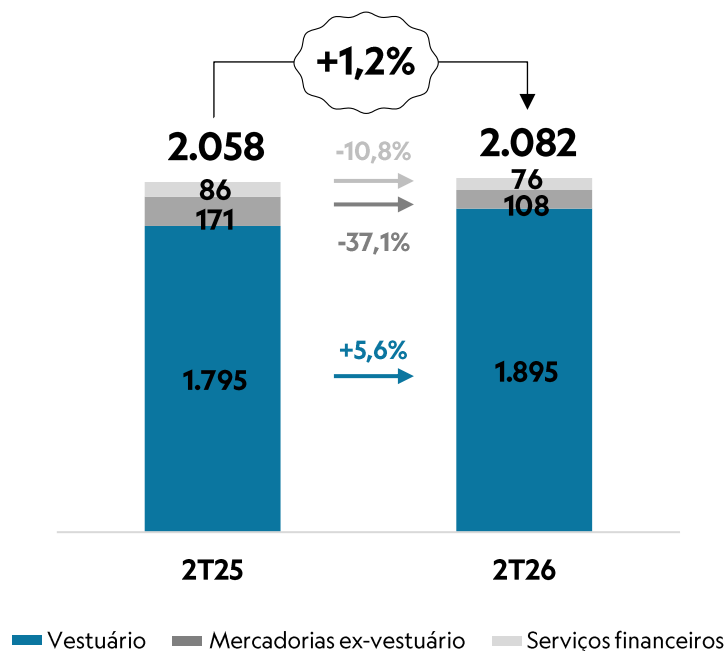
R\$ Milhões e %

Despesas operacionais (SG&A)

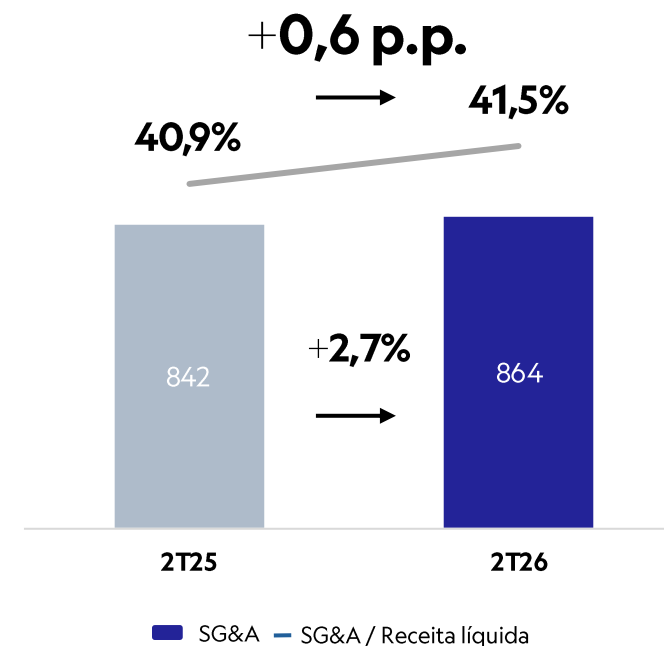


Receita Líquida total

Receita líquida total de 1,2%, abaixo do crescimento em vestuário em função da desmobilização de telefonia e encerramento da parceria com Bradescard



SG&A / Receita líquida



(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 avanço da rentabilidade e controle de inadimplência

28,2%

Penetração nas **vendas do varejo**, +0,3 p.p. vs. 2T25

4,4%

nas **perdas líquidas/ carteira 360**, - 0,4 p.p. vs. 2T25

R\$ 978,8 Mi

Carteira até 360 dias no final do 2T26 (+10,2% vs. 2T25)

13,4%

no **NPL 90**, -3,7 p.p. vs. 2T25

R\$ 15,4 Mi

de **resultado operacional**, vs. 0,3 milhão no 2T25

9,8 Mi

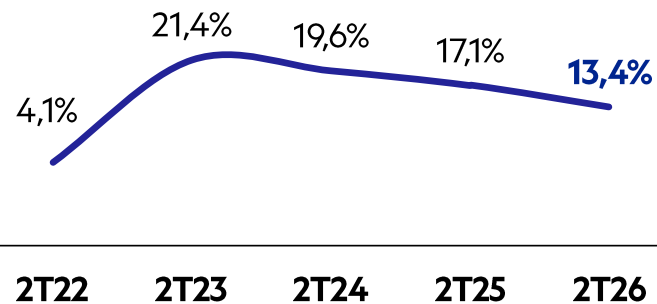
de **cartões** emitidos



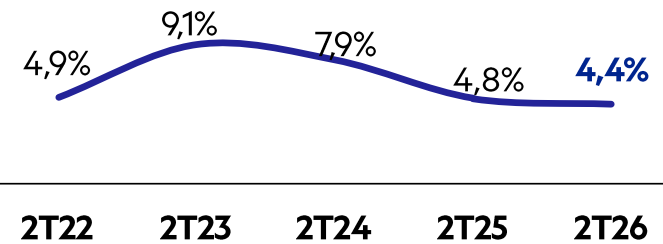
EVOLUÇÃO NOS INDICADORES DE INADIMPLÊNCIA

Números em %

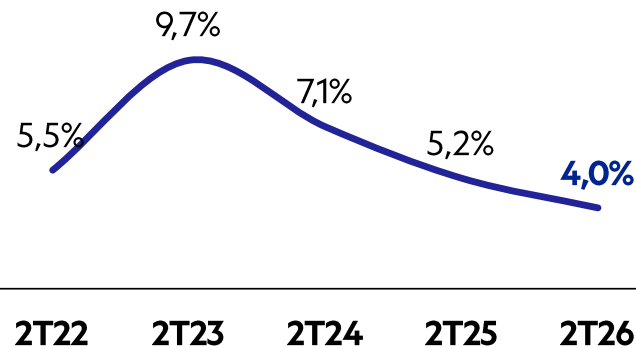
NPL 90 sobre a carteira 360



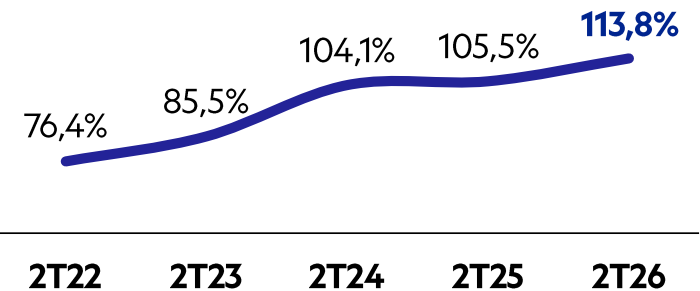
Perda líquida sobre a carteira 360



Formação de NPL¹



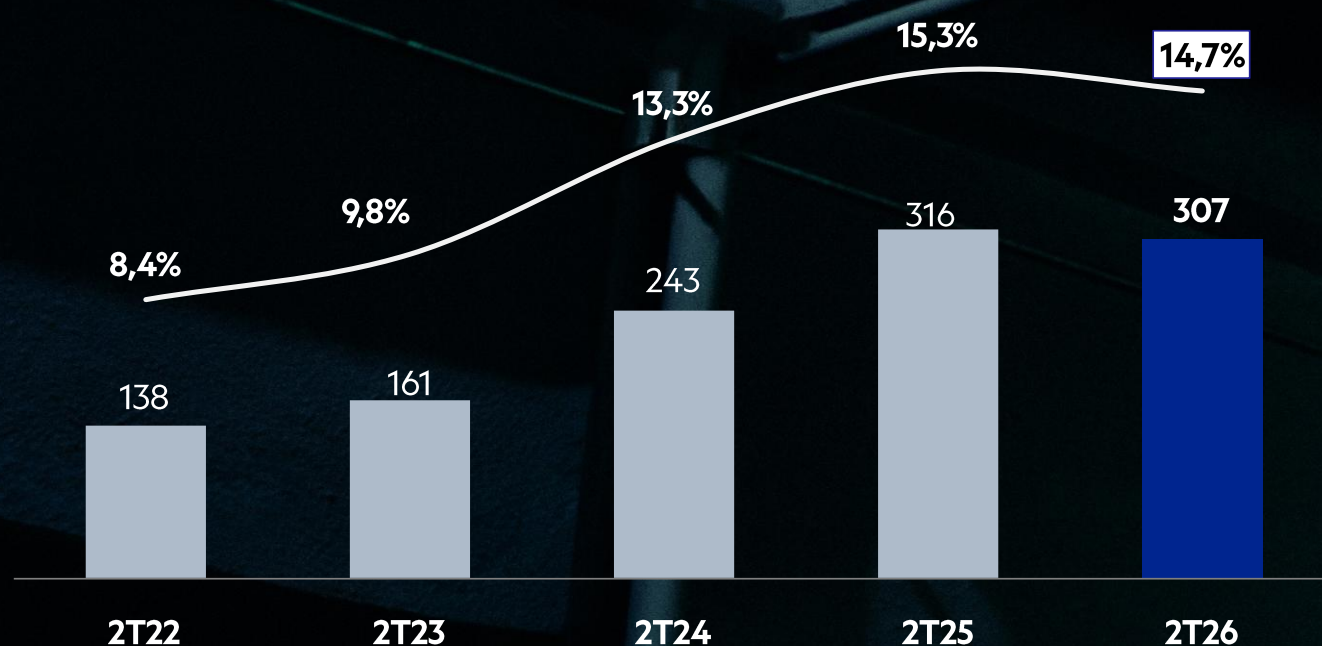
Cobertura² sobre vencidos acima de 90 dias (360)



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

EBITDA AJUSTADO¹ ATINGE **R\$ 307 MILHÕES** COM MARGEM DE **14,7%**

R\$ Milhões e %



-2,8%
EBITDA Ajustado
2T26 vs. 2T25

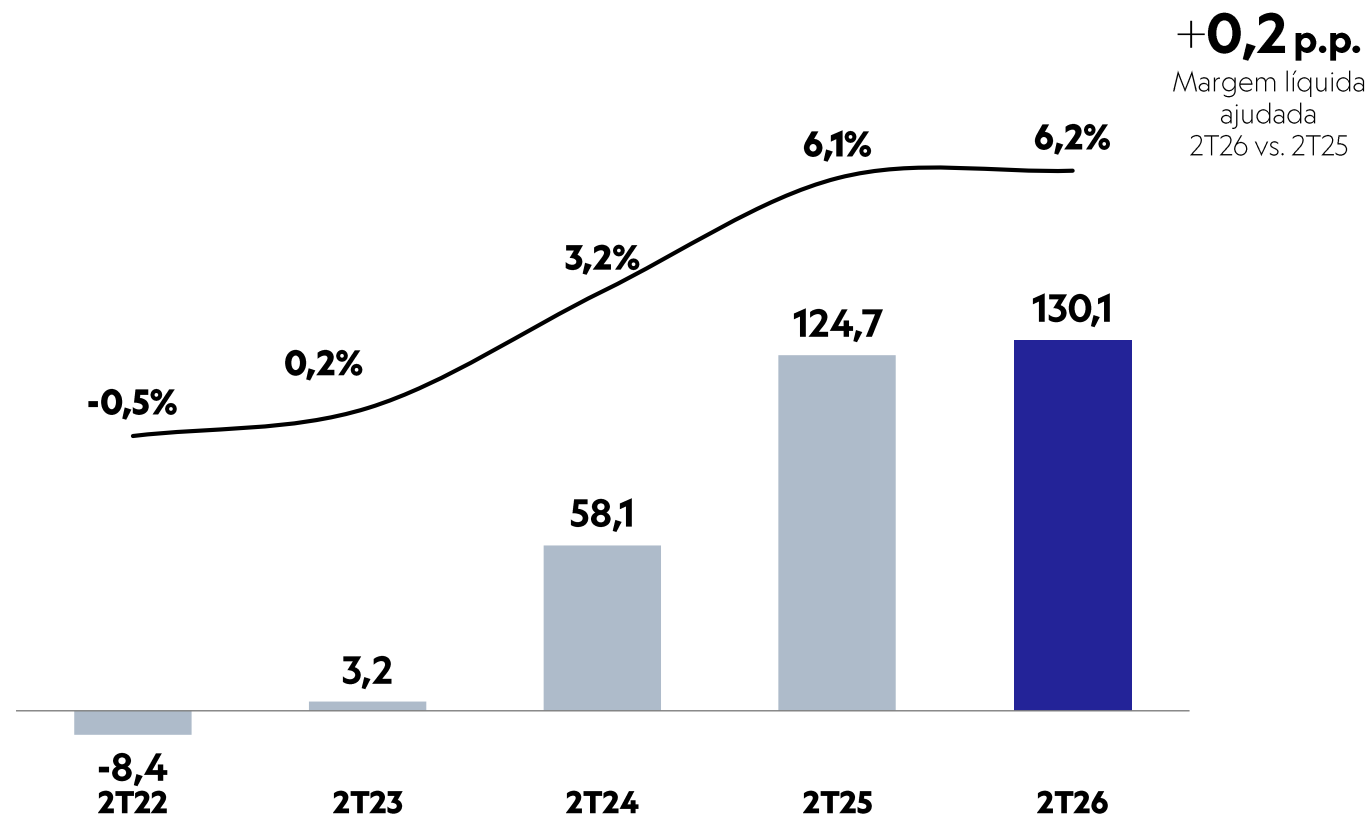


(1) EBITDA pré IFRS-16 ajustado por: (i) outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) receita financeira de fornecedores; (iii) recuperação de créditos fiscais e (iv) Programa de incentivo de longo prazo.



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

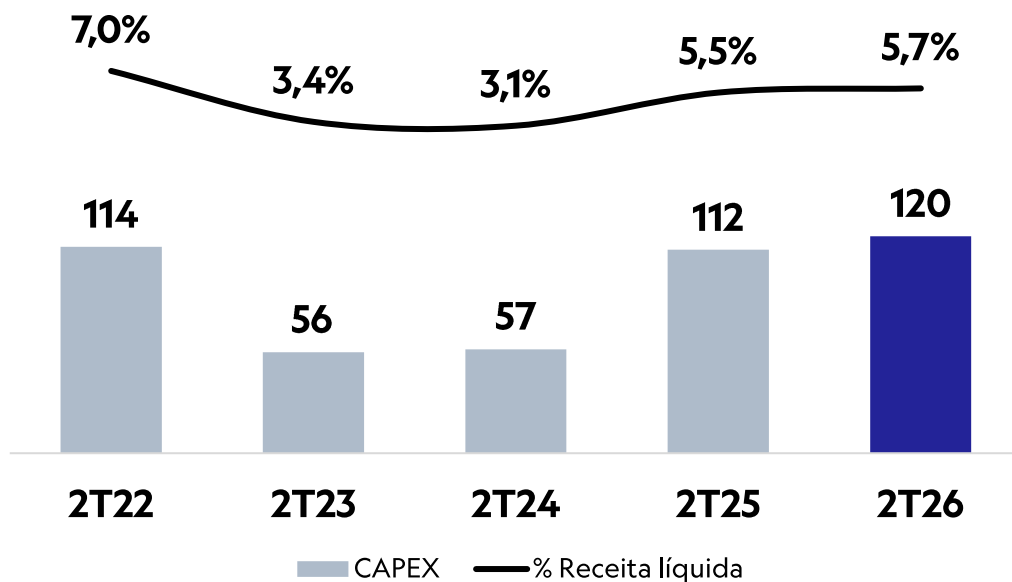
R\$ Milhões e %



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

ACELERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS

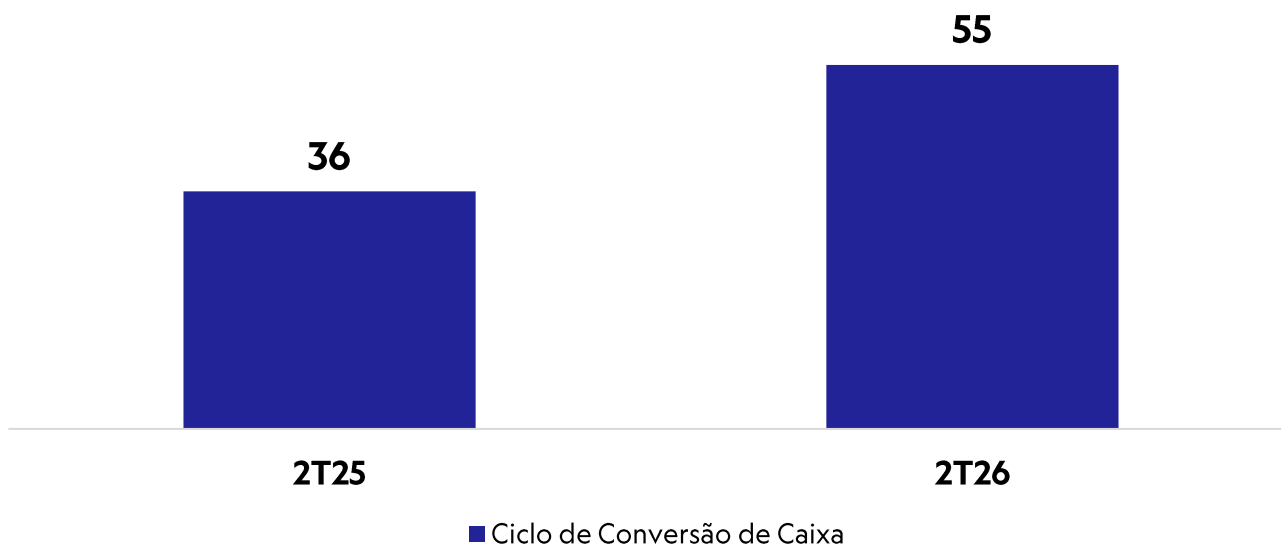
COM FOCO EM REFORMAS E EXPANSÃO



CAPITAL DE GIRO

Aumento do ciclo de conversão de caixa reflete principalmente maior investimentos em estoques

CICLO DE CONVERSÃO DE CAIXA • 2T26 VS. 2T25



Contas a receber (DSO): +3 dias
em função da maior participação do parcelado com juros no C&A Pay

Contas a pagar (DPO):
+2 dias

Estoques (DIO)

+18 DIAS NO 2T26 VS. 2T25,

Dias de estoques:

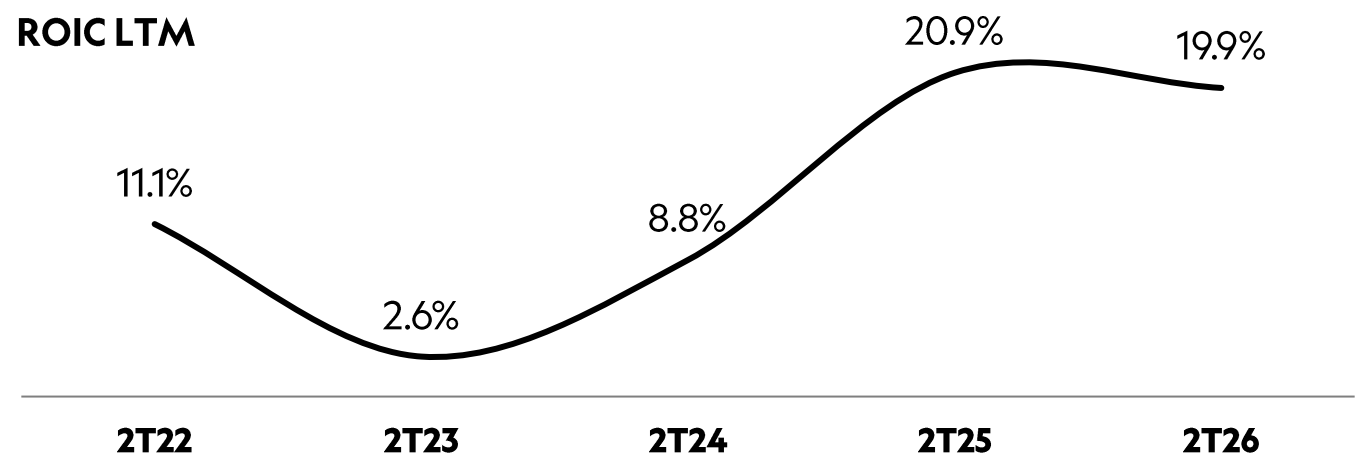
- › Saída da categoria de telefonia, que tinha giro elevado
- › Menor posição de estoques de inverno no final do 2T25
- › Fluxo de clientes abaixo do esperado em junho, por efeito da Copa do Mundo e maior número de reformas no trimestre (20 lojas)
- › Aceleração do plano de abertura de lojas (+11 vs. 2T25)

Ciclo de conversão de Caixa (CCC):
+19 dias

ALOCAÇÃO DISCIPLINADA DE CAPITAL, COM FOCO NA GERAÇÃO DE VALOR

Eficiência operacional e financeira impulsiona retornos sobre o capital investido

ROIC LTM



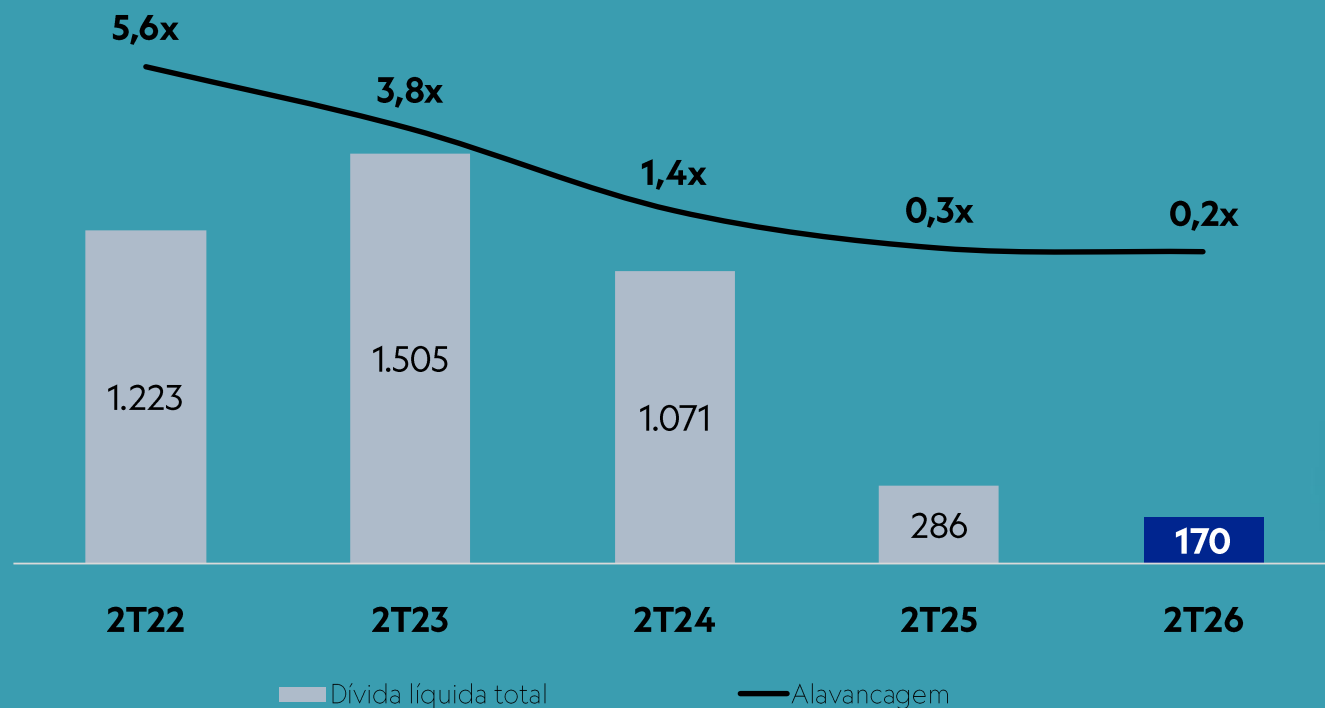
19,9%

NO ROIC LTM 2T26

EVOLUÇÃO NA GESTÃO DE DÍVIDA

R\$ Milhões e %

Disciplina financeira e consistente desalavancagem reforçam nossa capacidade de investimentos



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.





2 0 2 6



26.08

9h00 às 13h00

Transmissão ao vivo

ri.cea.com.br



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T26

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.