



Divulgação de resultados

4T25





Destques

4T25



R\$2,3 Bi

Receita líquida de vestuário
no 4T25, + 0,6% vs. 4T24.



+22,6%

na receita líquida de Beleza
no 4T25 vs. 4T24



56,7%

na margem bruta de
vestuário, +0,1 p.p. vs. 4T24



+1,6 p.p.

Margem bruta de
mercadorias no 4T25



R\$297,4 Mi

Geração de caixa livre
no trimestre



Lucro líquido ajustado de
R\$269,8 Mi

7,9% acima do 4T25

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

Destques

2025



R\$ 7,1 Bi

Receita líquida de vestuário
em 2025, + 9,2% vs. 2024



56,4%

na margem bruta de vestuário
+0,4 p.p. vs. 2024



R\$ 843,8 Mi

Geração de caixa livre ajustado
no ano, +26,2% vs. 2024



+8,1 p.p.

Melhora no NPS de 2025 vs. 2024



+46%

na receita líquida de Beleza
vs. 2024



+1,7 p.p.

Margem bruta de mercadorias
no ano



Lucro líquido ajustado recorde

R\$ 470,7 Mi

+57,5% vs. 2024



21,8%

ROIC em 2025

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



Execução

Estratégia Energia C&A

energia C&A

Produto



Rollout das iniciativas de produtos

+1.400 áreas implementadas no ano



Sortimento Dinâmico

Piloto em novas categorias



Precificação Dinâmica 2.0



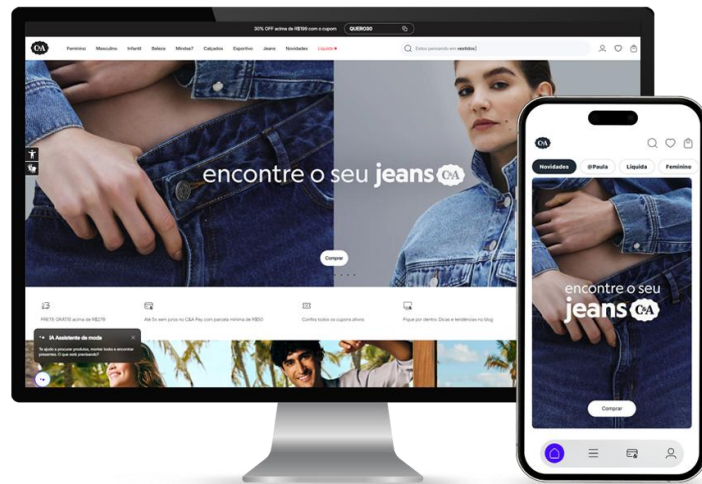
Conclusão do Phase-out em telefonia



Crescimento de 46% da receita líquida do **Beleza** em 2025 vs. 2024

energia C&A

Jornada Omni



**Offline
& Online**





energia **C&A**

Novo modelo de loja Energia



Resultados iniciais **acima das expectativas**



+2 lojas do novo modelo Energia inauguradas



energia **C&A**
Jornada offline

Avanços na experiência em loja



Dispersão
Totalizando **41** no ano



10 novas lojas
no ano
com **7** no trimestre

Rondonópolis/MT
Catanduva/SP
São Paulo/SP
Americana/SP
Patos de Minas/MG
Ponta Grossa/PR
Pelotas/RS



23 reformas
no ano
Com **9** no trimestre



energia C&A Jornada online

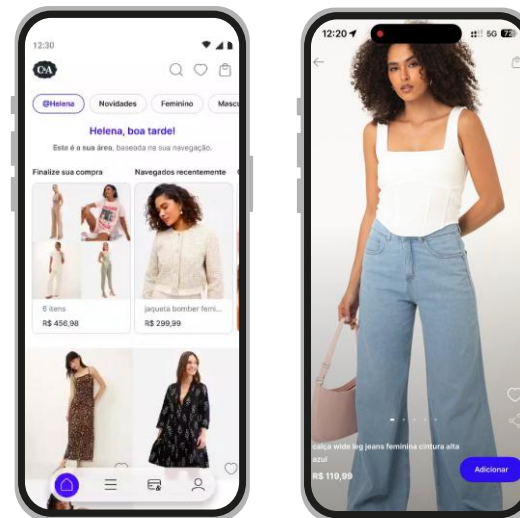
C&A segue com sua evolução da jornada *omni* com foco no *user experience* e utilização de IA com agentes autônomos

Site



Reestruturação do site
Jornada conversacional
Carrinho de compras integrado

App



AI Personal Shopper
Home for you

energia C&A

Fortalecimento da
marca e relacionamento



Reposicionamento da marca



**Consistência de mensagem
"A gente se encontra na C&A"**



Brand Power e NPS +8,1p.p.



Frequência e Conversão



Evolução do nosso modelo de negócio

Destaques 2025



Execução
Energia C&A



Conclusão
Desmobilização
de telefonia



Loja Energia



Início **nova**
estratégia logística



Encerramento
parceria
Bradescard

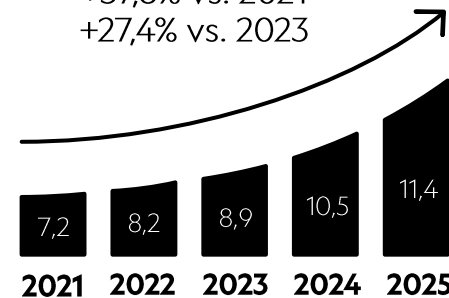


Caixa líquido
positivo

+57,8%
vs. 2021

Venda por m²

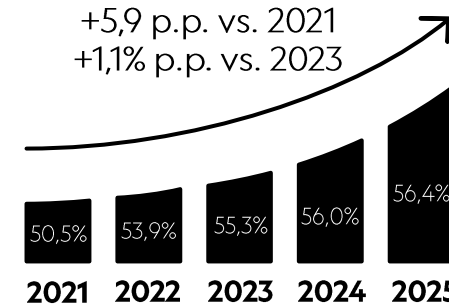
+57,8% vs. 2021
+27,4% vs. 2023



+5,9 p.p.
vs. 2021

Margem de vestuário

+5,9 p.p. vs. 2021
+1,1% p.p. vs. 2023





Desempenho
Financeiro

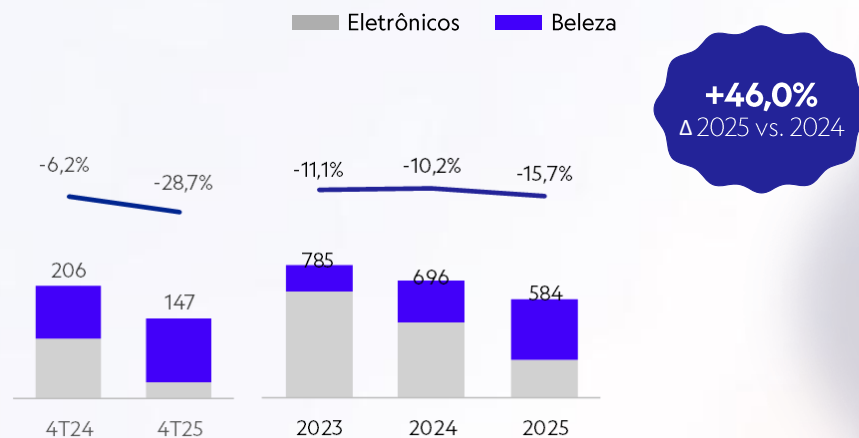
Receita de mercadorias

R\$ Milhões e %

Vestuário



Eletrônicos & Beleza



Mercadorias

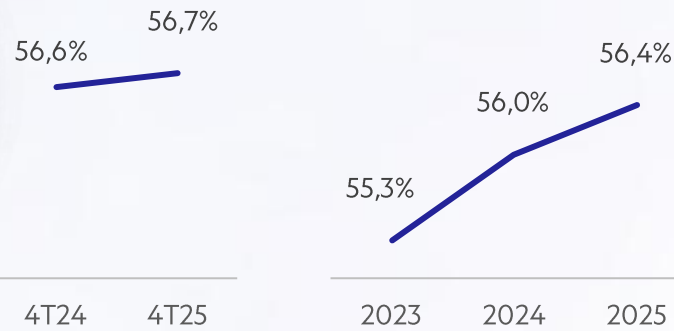


Margem bruta de **mercadorias**

Números em %

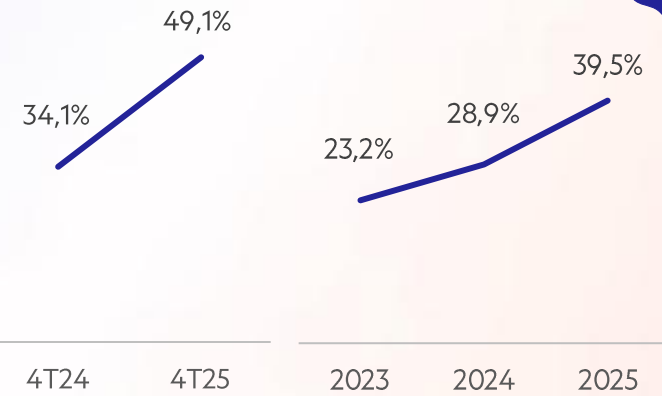
Vestuário

+0,4 p.p.
Δ 2025 vs. 2024



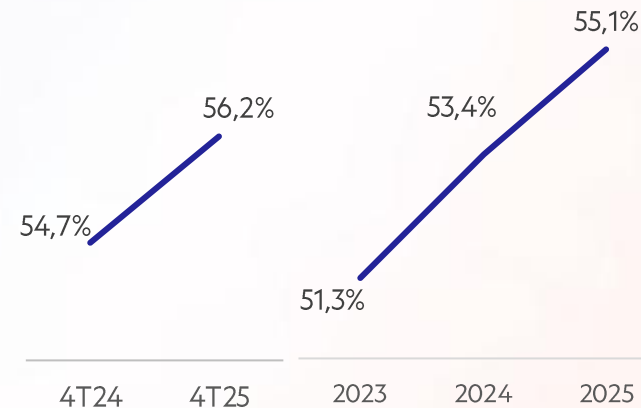
Eletrônicos & Beleza

+10,6 p.p.
Δ 2025 vs. 2024



Mercadorias

+1,7 p.p.
Δ 2025 vs. 2024

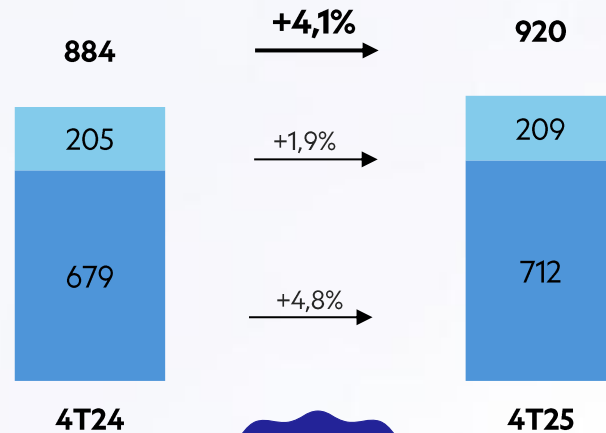


Gestão de **despesas operacionais**¹

R\$ Milhões e %

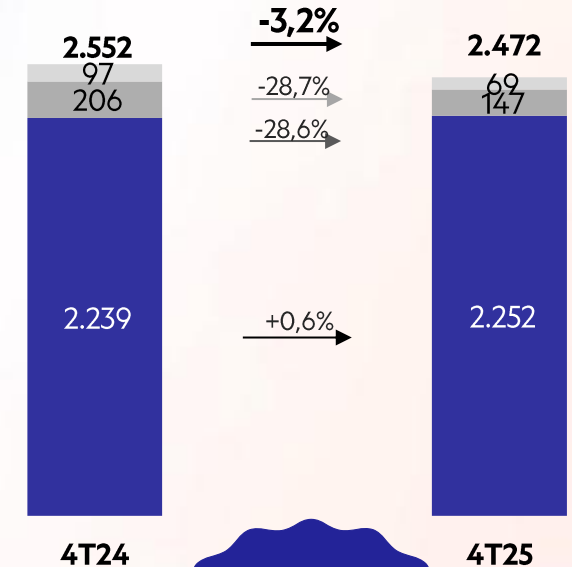


SG&A pré IFRS-16



+7,9%
SG&A
Δ 2025 vs. 2024

Receita Líquida



+4,5%
na receita líquida
Δ 2025 vs. 2024

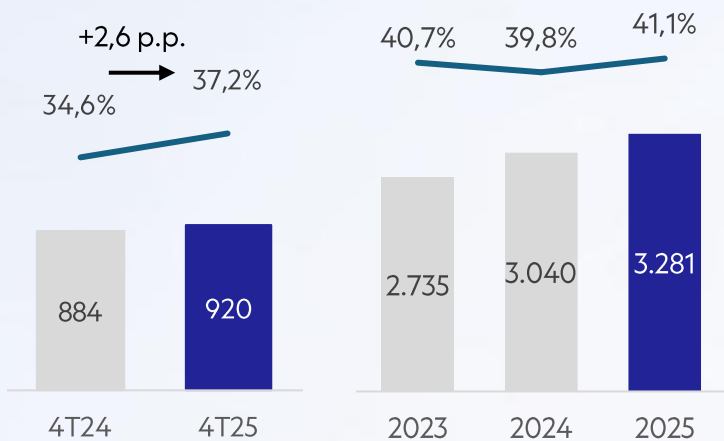
— Selling — G&A — Vestuário — FT — Serviços financeiros

(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.

Gestão de **despesas operacionais**¹

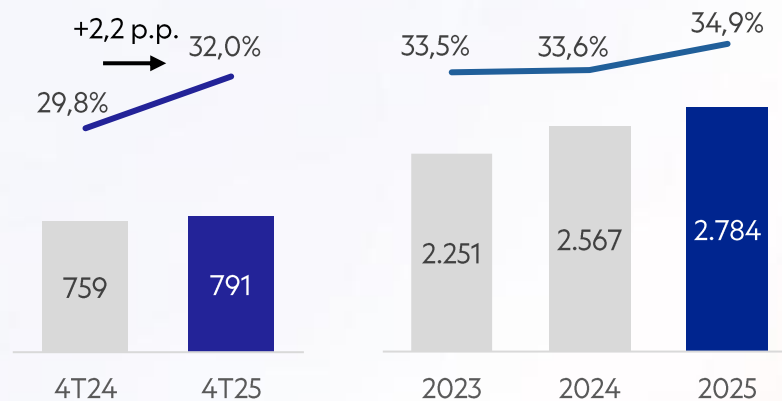
R\$ Milhões e %

Despesas Operacionais pré IFRS-16



+4,1%
Δ 4T25 vs. 4T24

Despesas Operacionais pós IFRS-16



+4,2%
Δ 4T25 vs. 4T24

■ Despesas operacionais — Despesas operacionais / 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.



Segue com seu papel estratégico como
ferramenta de relacionamento

27,5%

Penetração nas **vendas
do varejo**, +3,2p.p. vs. 4T24

13,1%

no **NPL 90**,
-3,2 p.p. vs. 4T24

3,9%

nas **perdas líquidas/carteira 360**,
-1,2 p.p. vs. 4T24

-12,5%

no **SG&A** vs. 4T24

R\$ 1.038 Mi

Carteira até 360 dias no final
do 4T25 (-0,6% vs. 4T24)

R\$ 4,4 Mi

de **resultado operacional**, vs. base
negativa de R\$ 1,2 Mi reais do 4T24

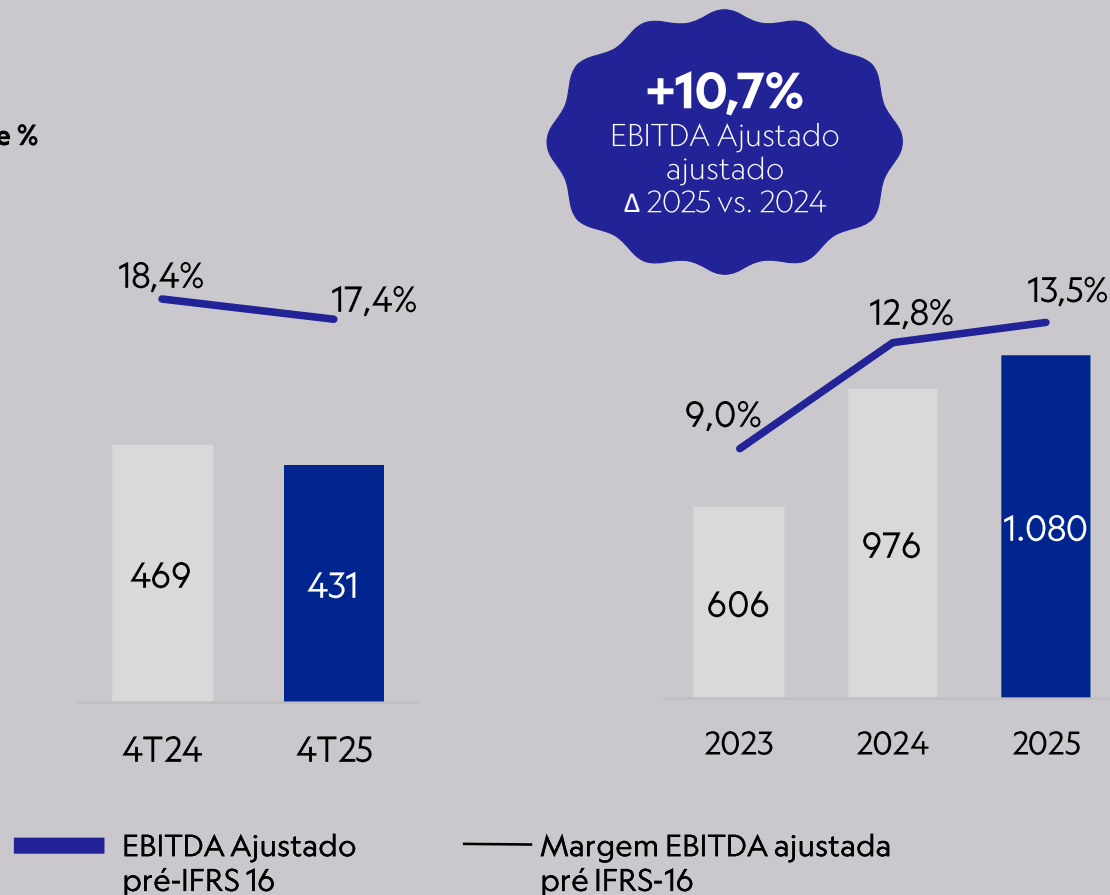
9 Milhões

de cartões **emitidos**



EBITDA ajustado¹ atinge **431** milhões com margem de **17,4%**

R\$ Milhões e %



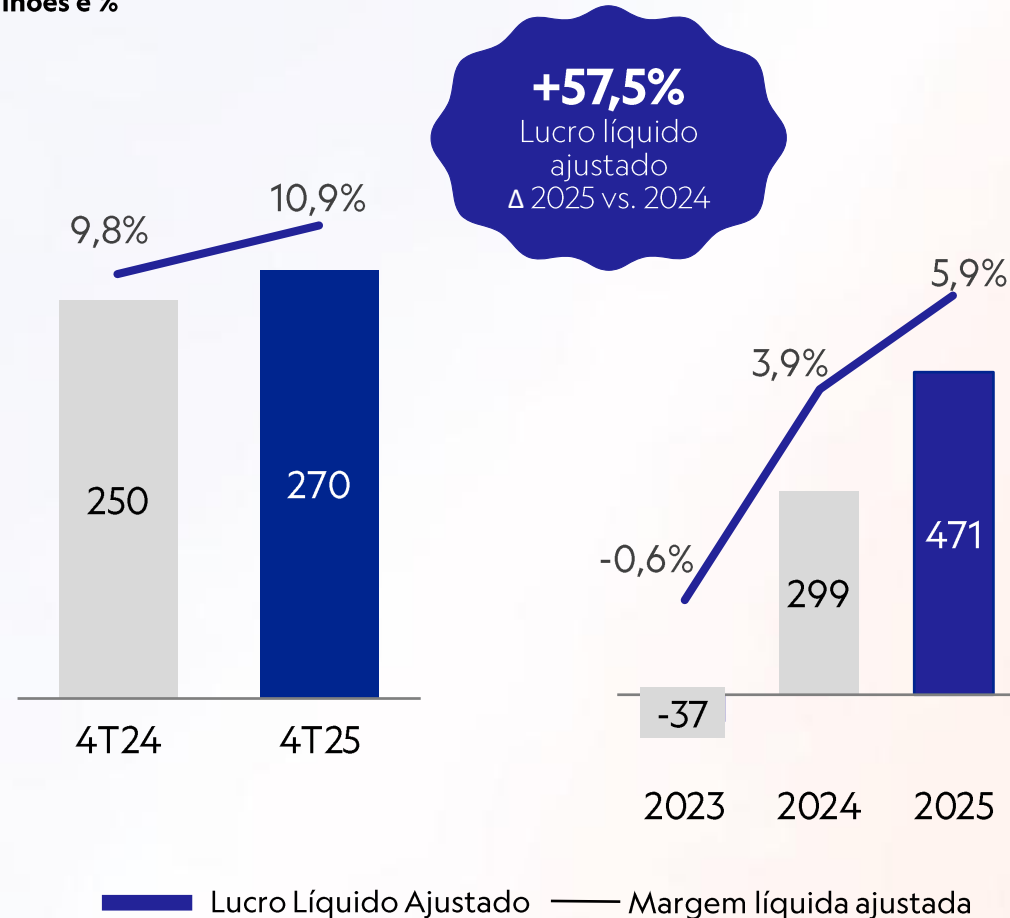
(1) EBITDA pré IFRS-16 ajustado por: (i) outras receitas (despesas) operacionais líquidas; (ii) receita financeira de fornecedores; (iii) recuperação de créditos fiscais e (iv) Programa de incentivo de longo prazo.



Lucro líquido ajustado¹

Recorde com expansão de 1,1 p.p. na margem líquida

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

Alocação disciplinada de capital com geração de valor

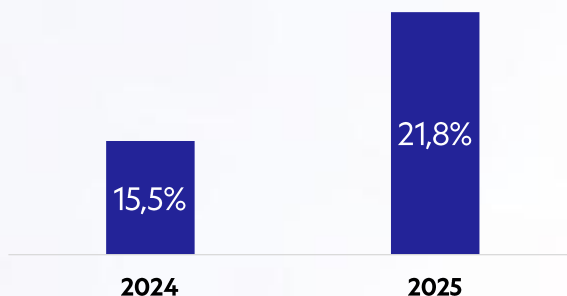
Aceleração dos investimentos com foco em reformas e expansão

	4T25	4T24	Δ%	2025	2024	Δ%
Reformas	109,6	88,3	24,1%	274,4	150,4	82,4%
Digital e tecnologia	67,5	76,6	-11,9%	151,1	165,4	-8,7%
Novas lojas	57,9	15,9	265,2%	86,2	32,0	169,0%
Cadeia de suprimentos	12,7	6,8	86,5%	34,4	11,8	190,3%
Total	247,7	187,6	32,0%	546,0	359,7	51,8%

+51,8%
CAPEX Total
Δ 2025 vs. 2024


**Redução de 6 dias
no ciclo de conversão
de caixa**

ROIC



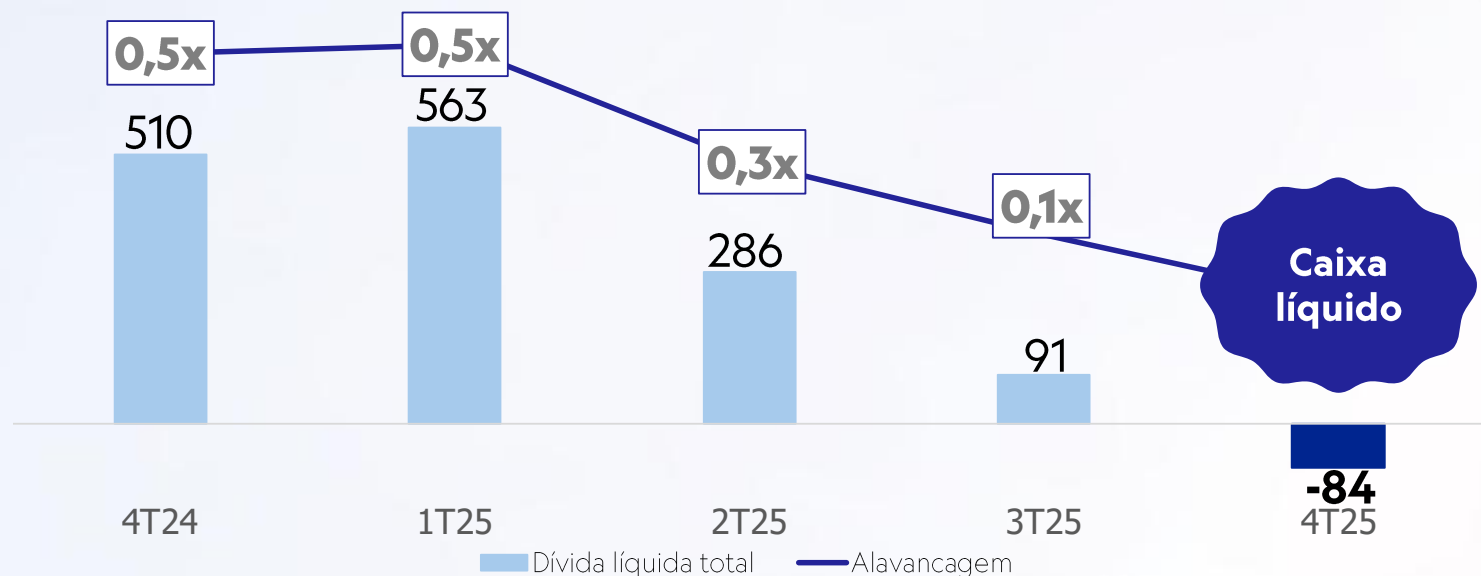
ROIC
4T25 LTM
+21,8%



Evolução na gestão de dívida

Disciplina financeira com redução contínua da dívida e transição para caixa líquido

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



Destques e reconhecimento

+40 prêmios em 2025

Programa
de **estágio**
afirmativo 



Adoção antecipada do **Relatório de Informações Financeiras Relacionadas à Sustentabilidade - IFRS S1 e S2**



Primeira varejista de moda como **Embaixadora do Movimento Conexão Circular - Pacto Global da ONU**



POPAI - Point of Purchase Advertising International
Loja Energia C&A Shopping Center Norte é reconhecida como **Store Design do Ano**



O Globo
C&A é reconhecida a **marca de moda** feminina favorita pelos cariocas



Datafolha
C&A é reconhecida como uma das empresas mais **diversas** do Brasil pelo segundo ano consecutivo

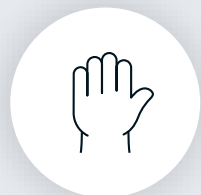


Jatobá - Prêmio Excelência e Inovação em PR
C&A conquista o prêmio **Jatobá PR** em **ASG** com o case do Movimento ReCiclo

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.



Raise Hand



Q&A





Divulgação de resultados

4T25

Contatos:

Laurence Gomes | CFO e DRI

Rogério Ueno

Pedro Abe

João Felipe

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.



Earnings Call

4Q25



Highlights

4Q25



R\$2.3 Bn

Apparel Net Revenue
in 4Q25, + 0.6% vs. 4Q24.



56.7%

in apparel gross margin,
+0.1 p.p. vs. 4Q24



R\$297.4 M

Free cash flow generation
in the quarter



+22.6%

Beleza Net revenue
in 4Q25 vs. 4Q24



+1.6 p.p.

Merchandise gross margin
in 4Q25



Adjusted Net income

R\$269.8 M

7.9% higher than 4Q25

(1) Adjustments include: (i) Other net operating income (expenses); (ii) Recovery of tax credits; and (iii) long-term incentive plan, net of taxes..

Highlights 2025



R\$ 7.1 Bn

Apparel Net Revenue
in 2025, + 9.2% vs. 2024



56.4%

in apparel gross margin
+0.4 p.p. vs. 2024



R\$ 843.8 M

Free cash flow generation
in the year, +29.4% vs. 2024



+8.1 p.p.

Melhora no **NPS** de 2025 vs. 2024



+46%

Beleza Net revenue
vs. 2024



+1.7 p.p.

Merchandise gross margin
in the year



Adjusted Net income

R\$ 470.7 M

+57.5% vs. 2024



21.8%

ROIC in 2025

(1) Adjustments include: (i) Other net operating income (expenses); (ii) Recovery of tax credits; and (iii) long-term incentive plan, net of taxes..



Execution

C&A Energia Strategy

energia C&A

Product



Rollout of initiatives of products

+1,400 areas implemented this year



Dynamic Assortment

Pilot program in new categories



Dynamic Pricing 2.0



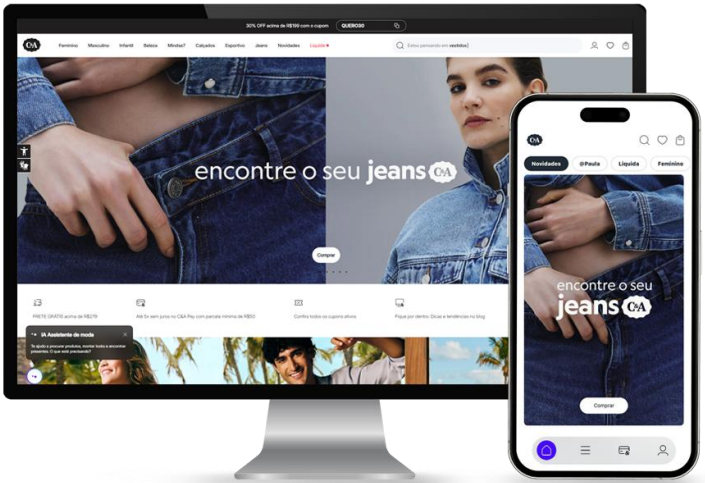
Telephony phase-out completed



46% growth in **Beauty's** net revenue vs. 2024

energia C&A

Omni Journey



**Offline
& Online**





energia **C&A**

Energia new store model



Initial results **above expectations**



+2 stores of the new Energia model opened



energia **C&A**
Offline Journey

Improvements in the in-store experience



10 new stores

in 2025
with **7** in the quarter

- Rondonópolis/MT
- Catanduva/SP
- São Paulo/SP
- Americana/SP
- Patos de Minas/MG
- Ponta Grossa/PR
- Pelotas/RS



Dispersão

A total of **41** in the year



23 renovations

in 2025
with **9** in the quarter



energia C&A Online Journey

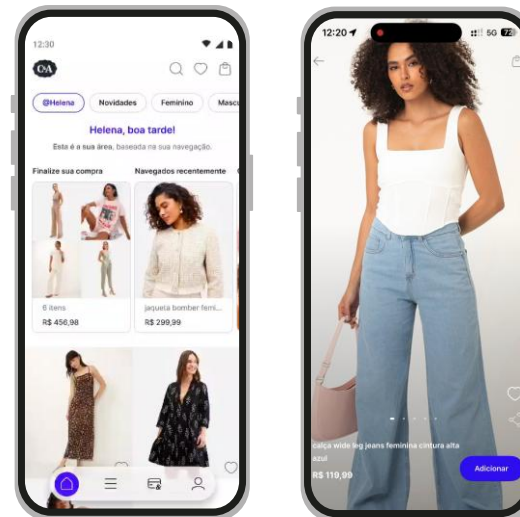
C&A continues to evolve its omni journey, focusing on user experience and the use of AI with autonomous agents

Site



Website restructuring
Conversational user Journey
Integrated shopping cart

App



AI Personal Shopper
Home for you

energia C&A

Strengthening the brand and relationship



Brand repositioning



Message consistency
"We meet at C&A"



Brand Power and NPS +8.1p.p.



Frequency and Conversion



Evolution of our business model

Highlights 2025



Energia C&A
Execution



Telephony
phase-out
completed



Energia store



Start of the **new**
logistics strategy



End of the
Bradescard
partnership

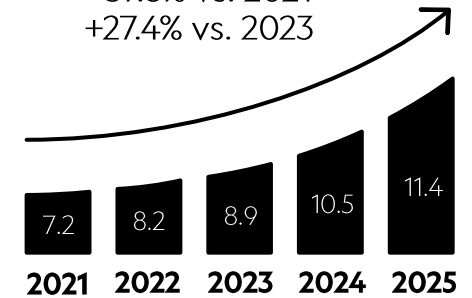


Net Cash

+57.8%
vs. 2021

Sales per sqm

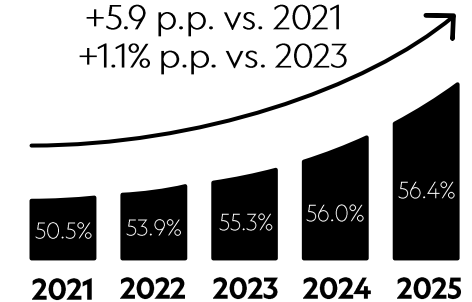
+57.8% vs. 2021
+27.4% vs. 2023



+5.9 p.p.
vs. 2021

Apparel margin

+5.9 p.p. vs. 2021
+1.1% p.p. vs. 2023



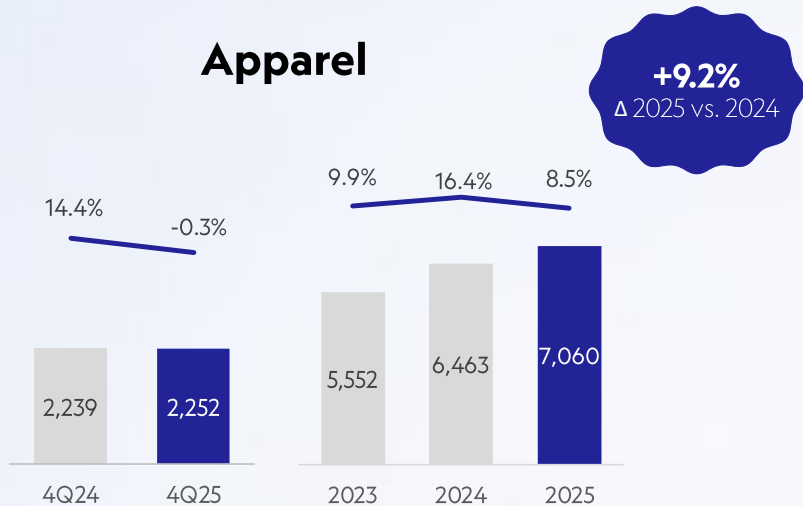


Financial
Performance

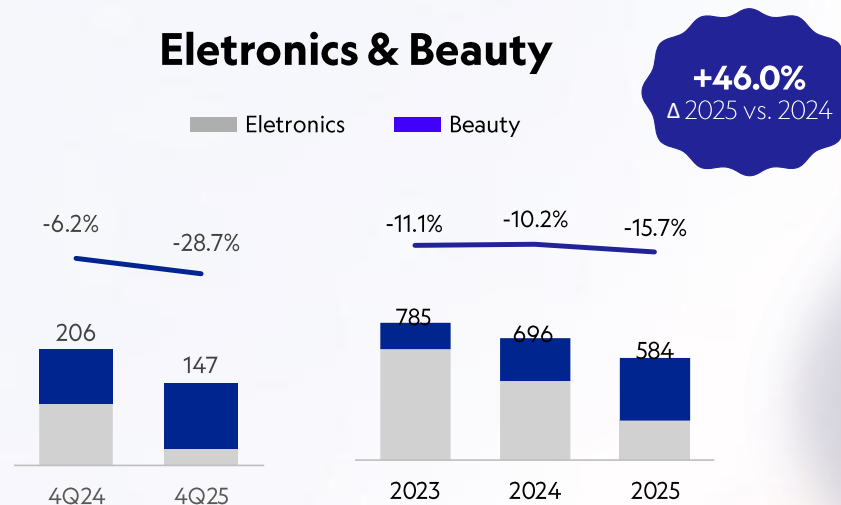
Merchandise revenue

R\$ Million and %

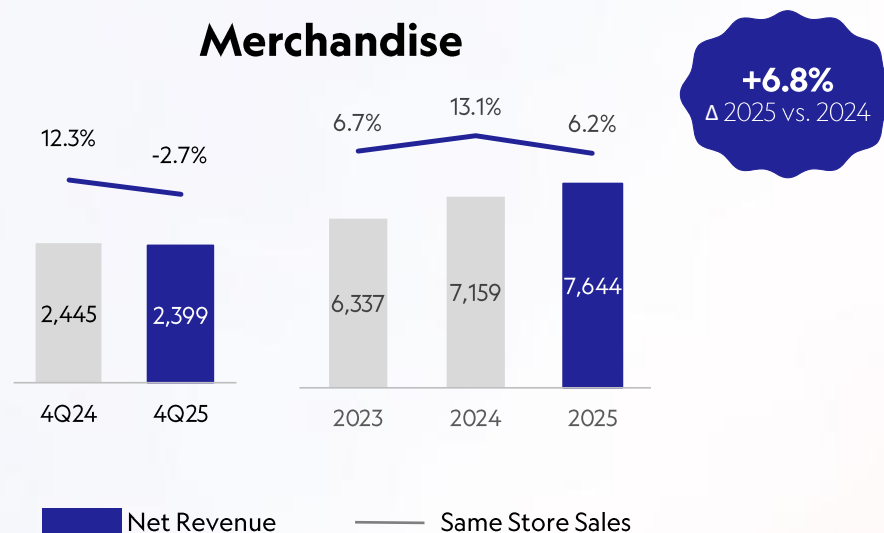
Apparel



Electronics & Beauty



Merchandise



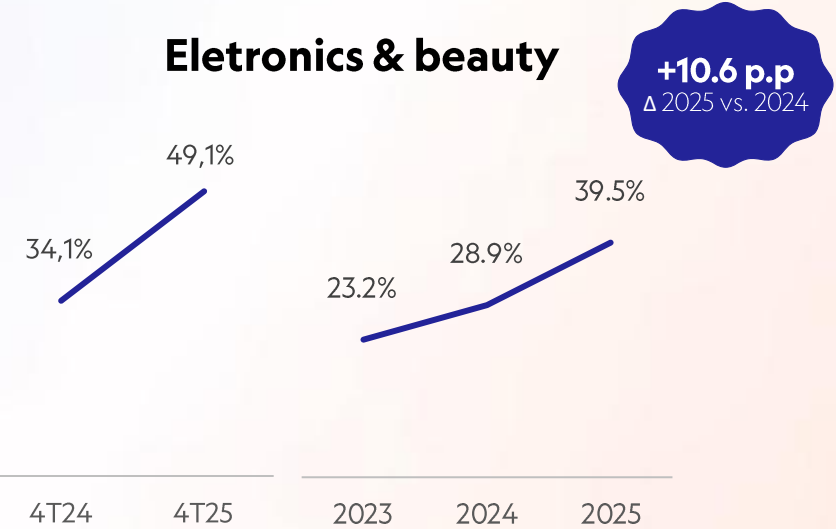
Merchandise gross margin

Figures in %

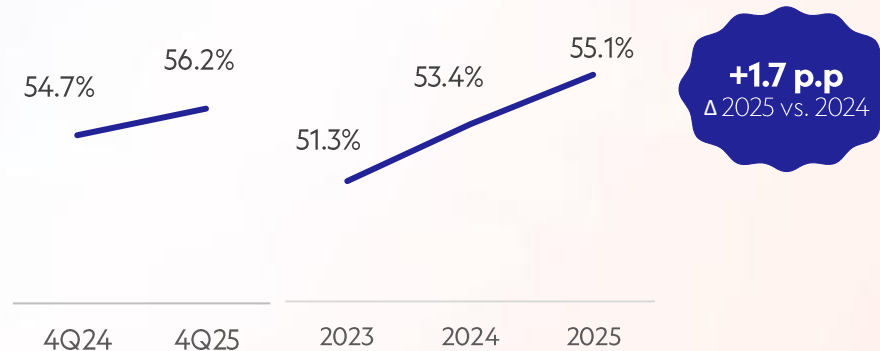
Apparel



Electronics & beauty



Mercadorias

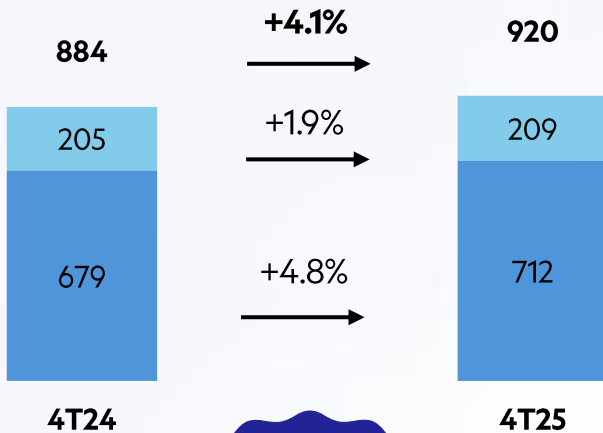


Management of **operating expenses**¹

R\$ Million and %

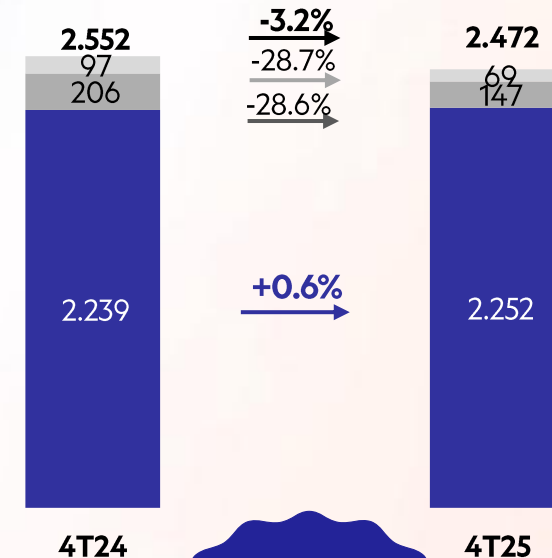


SG&A pre IFRS 16



+7.9%
SG&A
Δ 2025 vs. 2024

Net revenue



+4.5%
na receita líquida
Δ 2025 vs. 2024

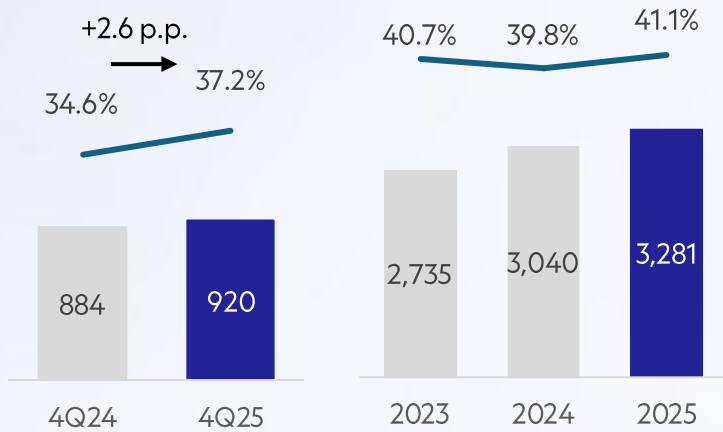
— Selling — G&A — Vestuário — FT — Serviços financeiros

(1) Expenses include the impact of lease payments, in accordance with IFRS 16 accounting standards, but exclude Depreciation and Amortization expenses, Right-of-Use Depreciation (Lease), as well as expenses related to net credit losses and other operating (expenses) income

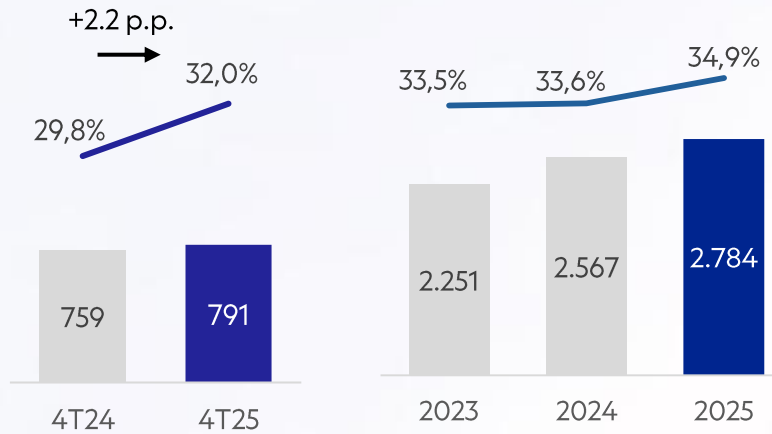
Management of **operating expenses**¹

R\$ Million and %

Operating Expenses pre IFRS 16



Operating Expenses post IFRS-16



+4.1%
Δ 4Q25 vs. 4Q24

+4.2%
Δ 4Q25 vs. 4Q24

■ Operating Expenses — Operating Expenses/ net revenue



(1) Expenses consider the impact of lease payments, in accordance with IFRS 16 accounting standards, but exclude Depreciation and Amortization expenses and the Depreciation of Right-of-Use Assets (Leases), as well as expenses related to credit losses, net, and other operating income (expenses).



Continues to play its strategic role as a relationship-building tool

27.5%

Retail sales penetration , +3.2p.p. vs. 4Q24

13.1%

in **NPL 90**, -3.2 p.p. vs. 4Q24

3.9%

in **net losses/ portfolio 360**, -1.2 p.p. vs. 4Q24

-12.5%

in **SG&A** vs. 4Q24

R\$ 1,038 M

Carteira até 360 dias no final do 4T25 (-0.6% vs. 4T24)

R\$ 4.4 M

of **operating results**, vs. Negative base of R\$1.2 million from 4Q24

9 Milhões

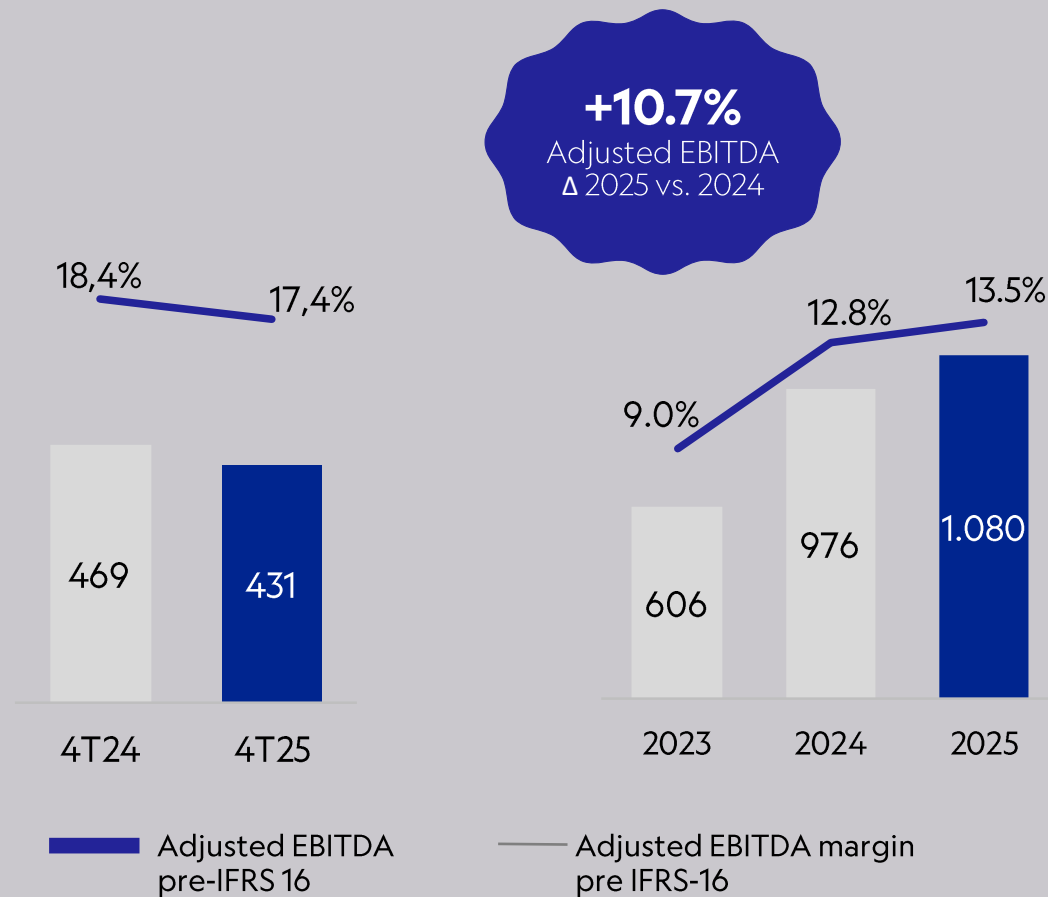
of cards **issued**



Adjusted EBITDA¹ reaches **431** million with a **17.4%** margin



R\$ Million and %



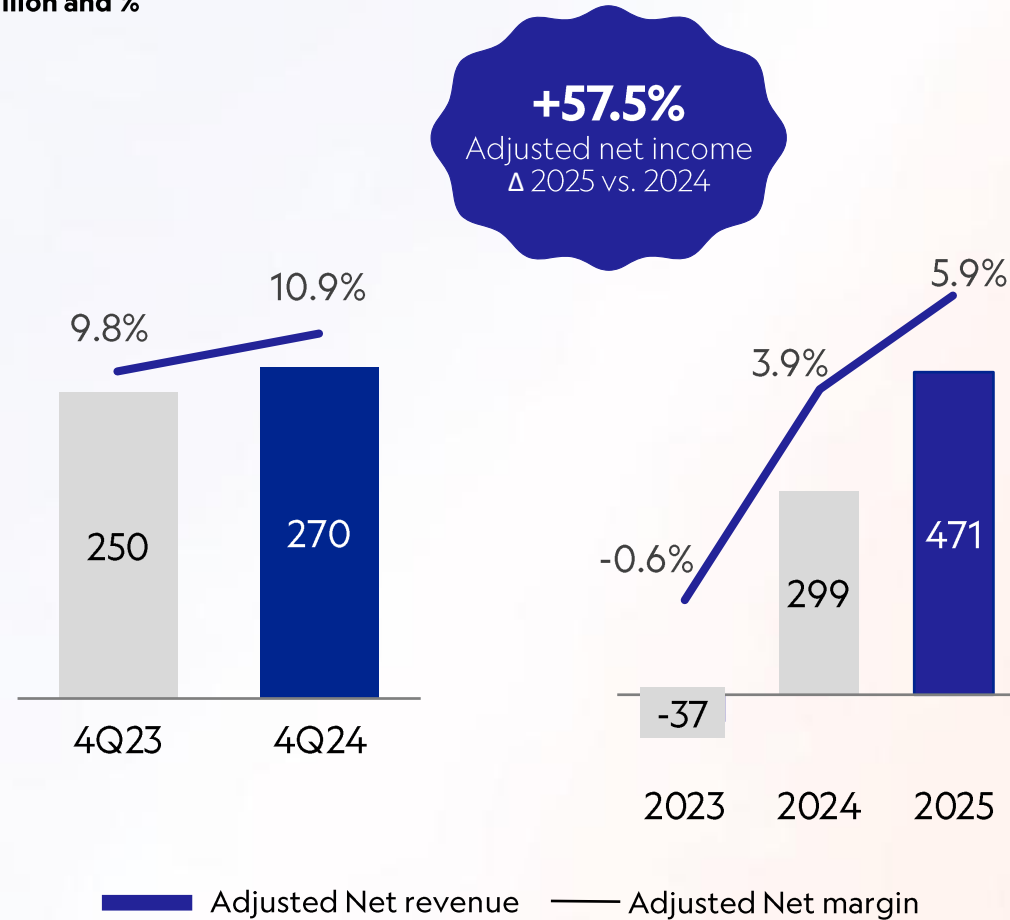
(1) Pre-IFRS 16 EBITDA adjusted by: (i) net other operating income (expenses); (ii) supplier financial income; (iii) tax credit recovery; and (iv) long-term incentive program.



Adjusted net income¹

Record with a 1.1 p.p. expansion in the net margin

R\$ Million and %



(1) Adjustments include: (i) Other net operating revenue (expenses), (ii) Supplier financial income, (iii) Recovery of tax credits and (iv) Social charges from long-term incentives

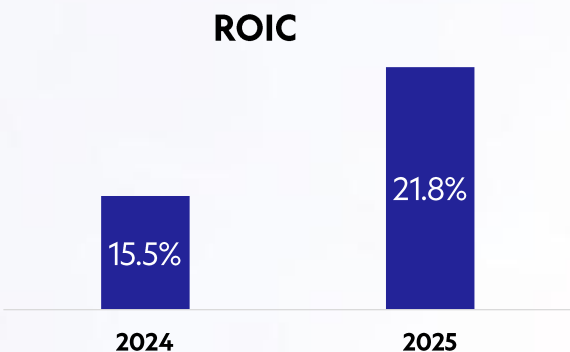
Disciplined capital allocation with value creation

Acceleration of investments focused on renovations and expansion

	4Q25	4Q24	Δ%	2025	2024	Δ%
Renovations	109.6	88.3	24.1%	274.4	150.4	82.4%
Digital and technology	67.5	76.6	-11.9%	151,1	165.4	-8.7%
New stores	57.9	15.9	265.2%	86,2	32.0	169.0%
Supply chain	12.7	6.8	86.5%	34.4	11.8	190.3%
Total	247.7	187.6	32.0%	546.0	359.7	51.8%

+51.8%
CAPEX Total
Δ 2025 vs. 2024


Reduction of 6 days in the cash conversion cycle



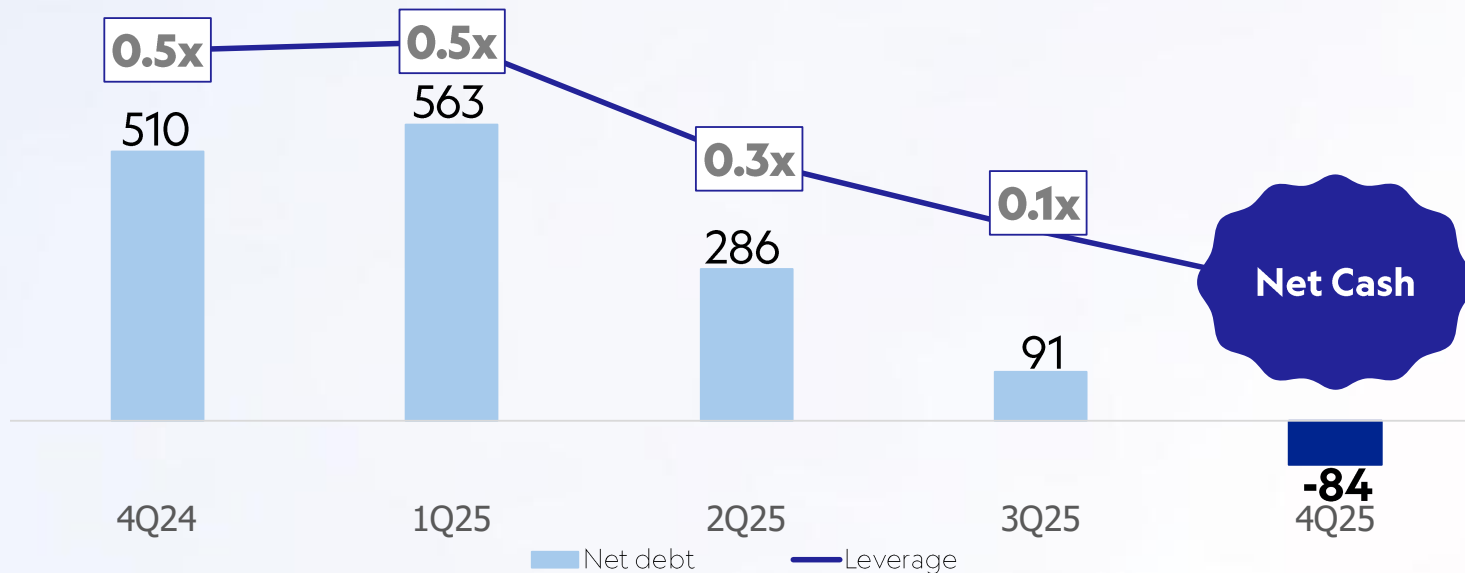
ROIC
4Q25 LTM
+21.8%



Liability management evolution

Financial discipline with continuous debt reduction and transition to a net cash position

R\$ Million



Note 1: total net debt, includes debt with Bradescard

Note 2: measured by the ratio of net debt to adjusted EBITDA (pre IFRS-16)



Highlights and recognition

+40 awards in 2025

Programa
de **estágio**
afirmativo 



Early adoption of the
**Sustainability-related Financial
Disclosures – IFRS S1 and S2**



First fashion retailer to serve as **Ambassador of the
Circular Connection Movement – UN Global Compact**



POPAI - Point of Purchase Advertising International
C&A Energia store at Shopping Center Norte recognized
as Store **Design of the Year**



O Globo
C&A is recognized as the favorite women's **fashion
brand** among Rio de Janeiro consumers



Datafolha
C&A is recognized as one of the most **diverse**
companies in Brazil for the second consecutive year



Jatobá - Excellence and Innovation in PR Award
C&A wins the **Jatobá PR Award** in **ESG** with the
ReCiclo Movement case



Questions & answers

To ask **live questions, raise your hand** and **wait to be called on**. When you hear your name, a prompt to turn on your microphone will appear on screen, please unmute to ask your questions. We recommend that all questions be asked at once.

Alternatively, you can **send your question directly through the Q&A icon** at the bottom of the screen.



Raise Hand



Q&A





Earnings Call

4Q25

Contact us:

Laurence Gomes | CFO e DRI

Rogério Ueno

Pedro Abe

João Felipe

Luanna Tomé

ri@cea.com.br

Disclaimer: The statements contained herein relating to business prospects, projections on operating and financial results and those relating to growth prospects of C&A Modas S.A. are merely forward-looking statements and, as such, are based solely on the Board's expectations regarding the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to change without notice.