

RIACHUELO

guararapes

Midway

CASA
RIACHUELO

FAN
LAB

carter's



Resultado 2T25

Importante

Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Guararapes - Riachuelo. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Guararapes-Riachuelo em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia.

Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Guararapes - Riachuelo e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.



01

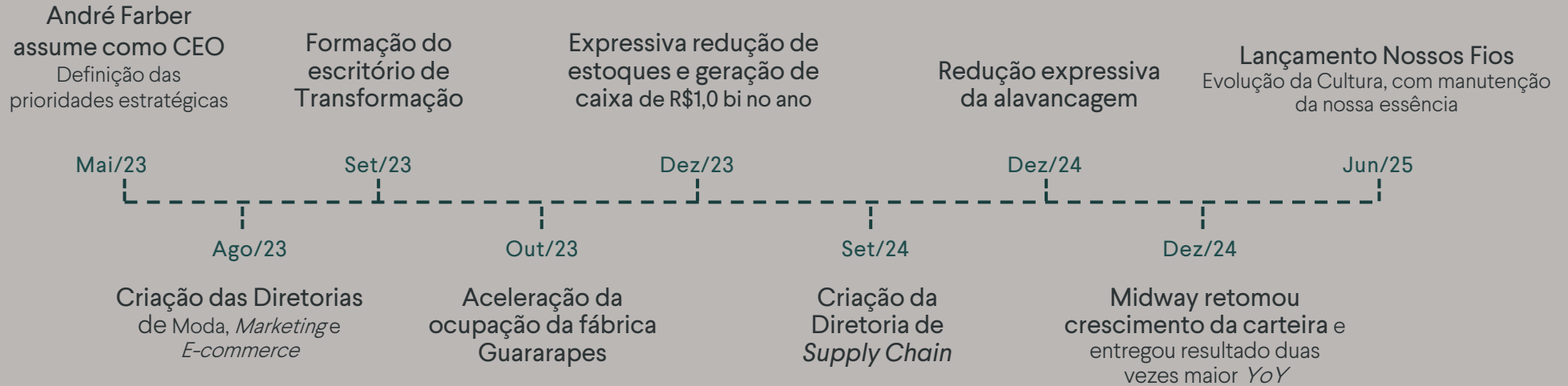
Considerações Iniciais



2º trimestre com
**resultados
históricos**



Estamos em transformação...



...e já capturamos resultados consistentes

O melhor 2º trimestre da história, com Lucro Líquido recorde



+15,8%

SSS de vestuário



R\$111 MM

EBITDA Operação Financeira
+24,1% vs. 2T24



57,3%

Margem Bruta de Vestuário
+1,9 p.p. vs. 2T24



R\$436 MM

EBITDA Consolidado
+21,1% vs. 2T24



15,2%

Margem EBITDA Mercadorias
+0.8 p.p. vs. 2T24



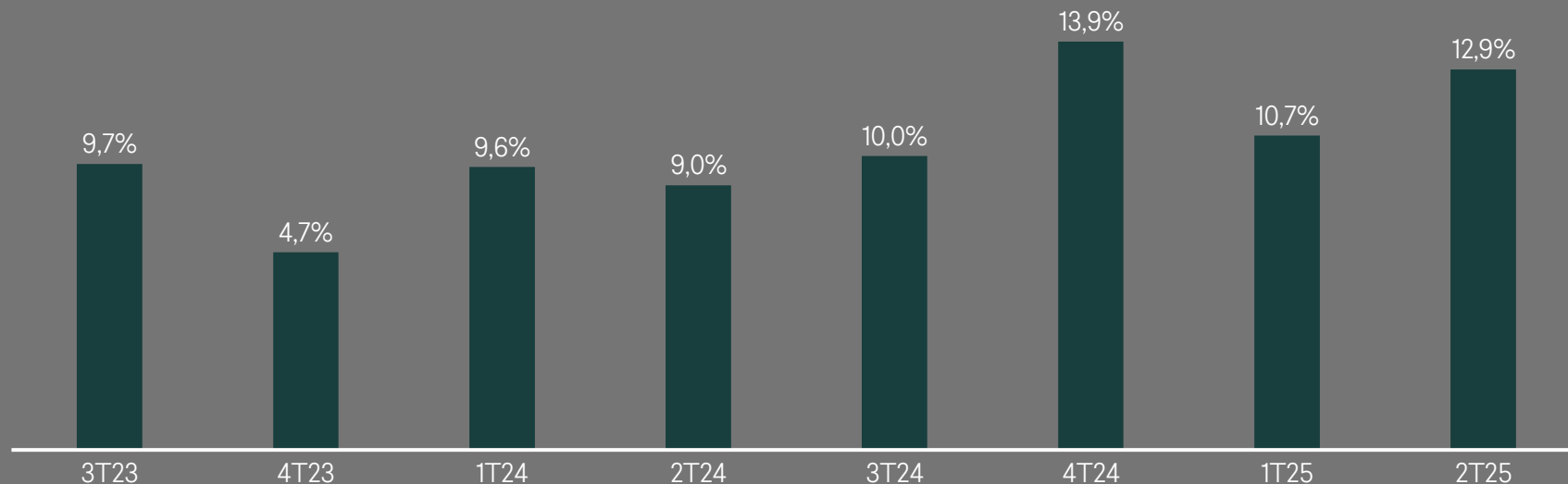
R\$143 MM

Lucro Líquido 2,5 vezes superior
ao 2T24



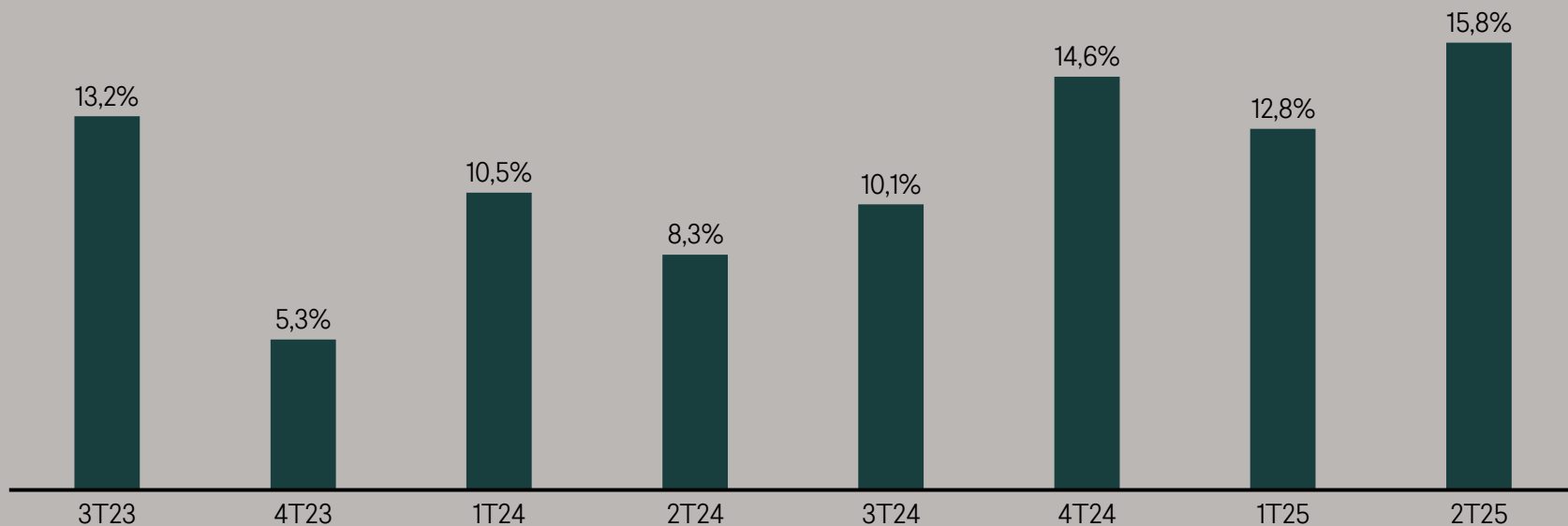
Evolução Consistente: SSS Mercadorias

8 trimestres consecutivos de evolução: sólido desempenho comprova a força do nosso negócio



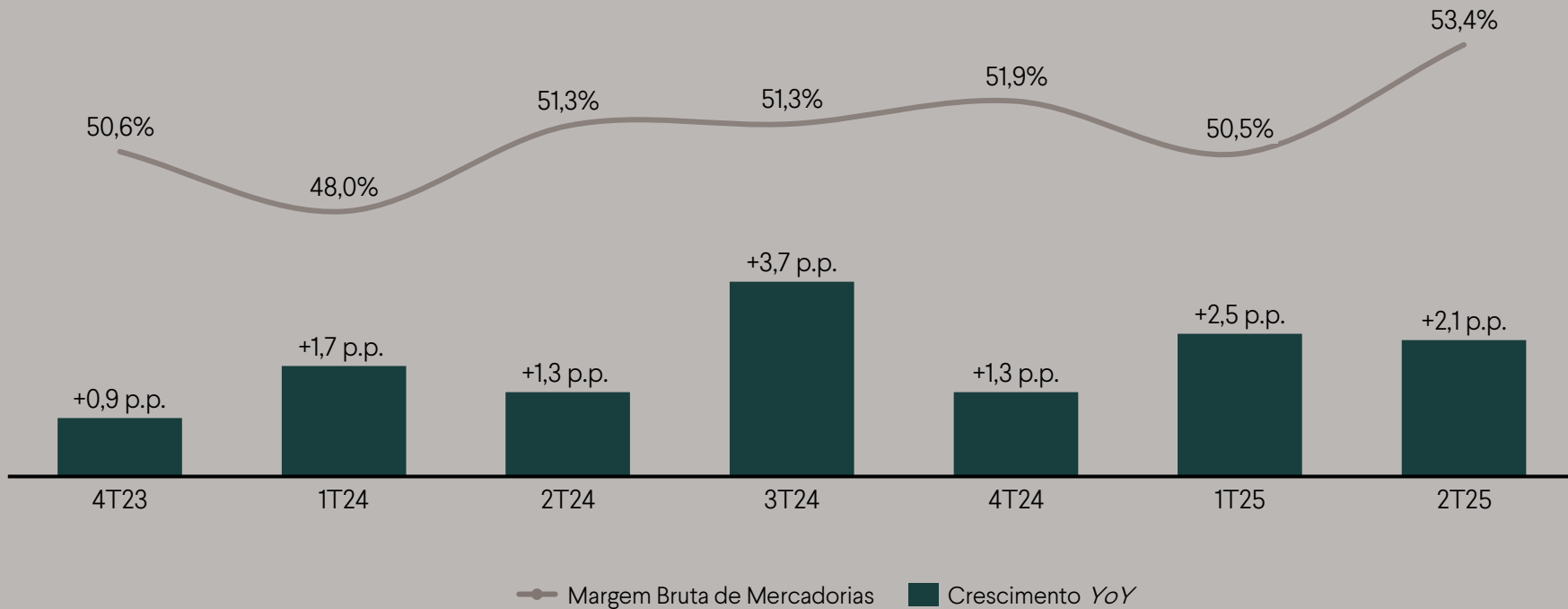
Evolução Consistente: SSS Vestuário

8 trimestres consecutivos de evolução: potência e relevância da nossa moda



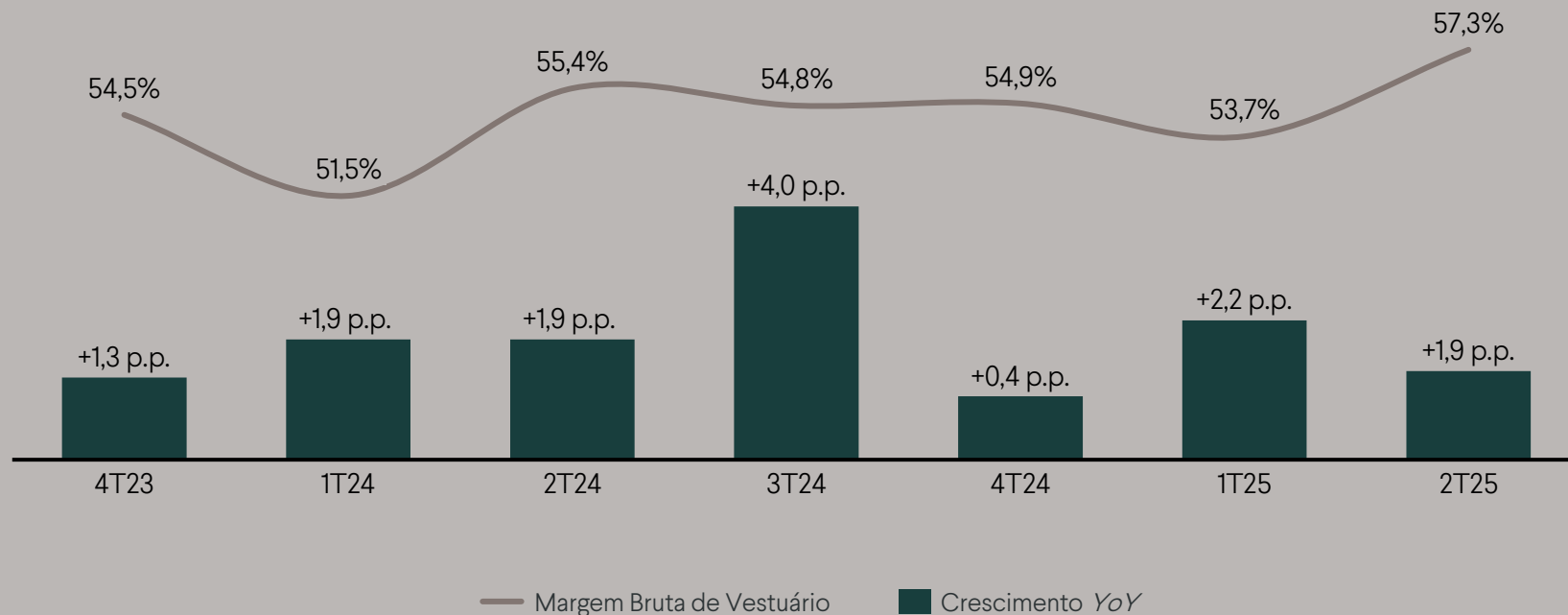
Evolução Consistente: Margem Bruta de Mercadorias

Sete trimestres consecutivos de expansão *YoY*



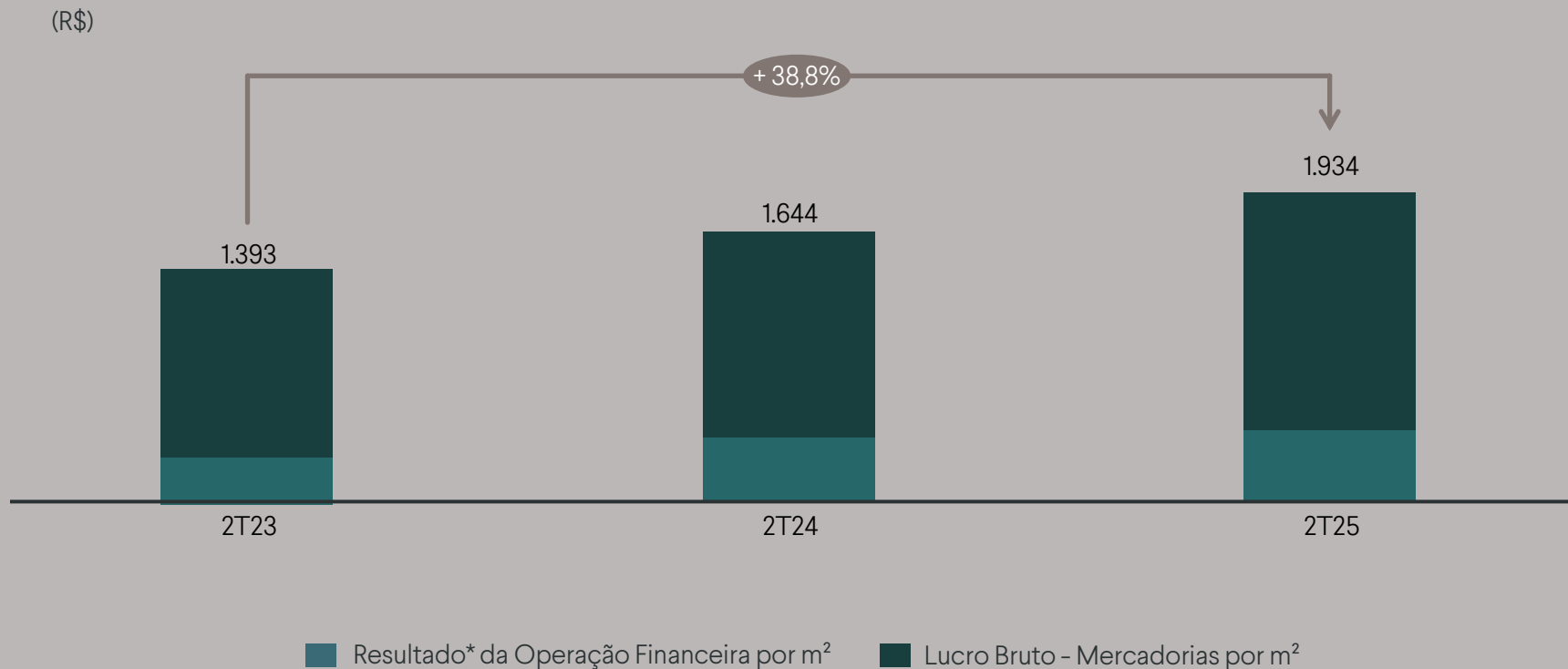
Evolução Consistente: Margem Bruta de Vestuário

Sete trimestres consecutivos de expansão YoY



Geração de valor por m²

Combinação poderosa da Moda e Serviços Financeiros garante crescimento saudável do *core business*



*Receita Líquida da PDD

Novo Ciclo de Possibilidades

Pilares da estratégia em 2025

01

EXPERIÊNCIA

- Aceleração do investimento em Moda e Produto
 - Foco nas categorias chave
 - Maior responsividade da cadeia
- Revitalização da marca
- Evolução da experiência de canais: lojas e *e-commerce*
- Moda mais sustentável

Crescimento consistente
da venda por m²

02

EFICIÊNCIA

- Fortalecimento de moda na fábrica própria
- Aceleração da clusterização de lojas
- Inteligência de gestão de *pricing* e demarcação
- Crescimento e rentabilização da Midway

Mais giro e aumento
de Margem Bruta

03

RETORNO SOBRE CAPITAL

- Evolução da estrutura de Capital
- Otimização do perfil da dívida
- Aceleração do *ROIC* dos segmentos

Solidez financeira e
aumento do retorno

Novo Ciclo de Possibilidades

Pilares da estratégia em 2025

01

EXPERIÊNCIA

- Aceleração do investimento em Moda e Produto
 - Foco nas categorias chave
 - Maior responsividade da cadeia
- Revitalização da marca
- Evolução da experiência de canais: lojas e *e-commerce*
- Moda mais sustentável

Crescimento consistente da venda por m²

02

EFICIÊNCIA

- Fortalecimento de moda na fábrica própria
- Aceleração da clusterização de lojas
- Inteligência de gestão de *pricing* e demarcação
- Crescimento e rentabilização da Midway

Mais giro e aumento de Margem Bruta

03

RETORNO SOBRE CAPITAL

- Evolução da estrutura de Capital
- Otimização do perfil da dívida
- Aceleração do *ROIC* dos segmentos

Solidez financeira e aumento do retorno

Aceleração do Investimento em Moda e Produto

Nova linha une conforto, tecnologia e *design*



Aceleração do Investimento em Moda e Produto

Ícone veste ícone: Pool Legacy vem para quem tem autenticidade e força



A Gente faz Moda com Responsabilidade

Cultivo do algodão agroecológico fortalece a biodiversidade e preserva os recursos naturais da Caatinga



Novo Ciclo de Possibilidades

Pilares da estratégia em 2025

01

EXPERIÊNCIA

- Aceleração do investimento em Moda e Produto
 - Foco nas categorias chave
 - Maior responsividade da cadeia
- Revitalização da marca
- Evolução da experiência de canais: lojas e *e-commerce*
- Moda mais sustentável

Crescimento consistente da venda por m²

02

EFICIÊNCIA

- Fortalecimento de moda na fábrica própria
- Aceleração da clusterização de lojas
- Inteligência de gestão de *pricing* e demarcação
- Crescimento e rentabilização da Midway

Mais giro e aumento de Margem Bruta

03

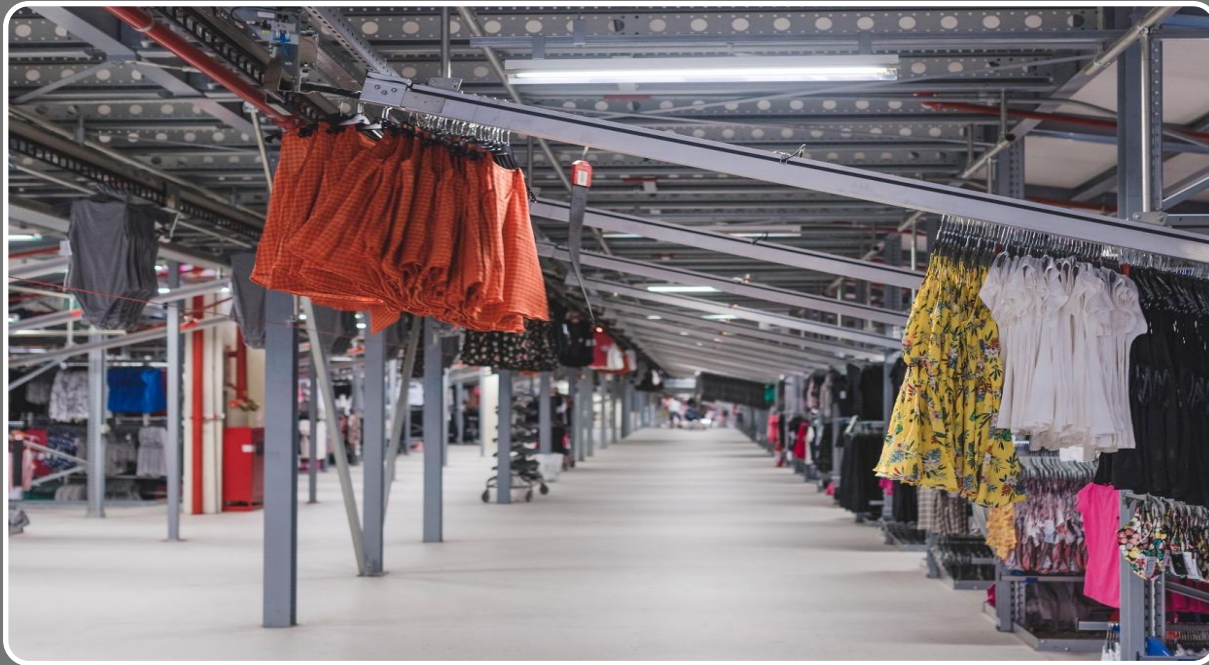
RETORNO SOBRE CAPITAL

- Evolução da estrutura de Capital
- Otimização do perfil da dívida
- Aceleração do *ROIC* dos segmentos

Solidez financeira e aumento do retorno

Evolução da Logística Integrada

Cadeia reativa, eficiente e engajada



Geramos Resultados com Impacto Positivo

Trabalhamos por uma Moda que inspira o Brasil e transforma vidas



GERAÇÃO DE EMPREGO

- Maior empregadora da moda do Brasil, com ~30 mil empregos diretos, ~15 mil no Nordeste
- +3,1 mil empregos diretos gerados no interior do RN (Pró-Sertão)
 - Nos últimos 10 anos, a empregabilidade nos municípios do Pró-Sertão aumentou ~10% vs. ~1% nos demais
- Empresa Cidadã



MODA COM SUSTENTABILIDADE

- Coleção Circular utilizando resíduos da nossa fábrica
- Lançamento das camisetas de Algodão Agroecológico (Agro Sertão)
- 84,2% de matérias-primas mais sustentáveis na fábrica
- Camiseta de algodão feita na nossa fábrica tem ~2x menos emissões de CO₂ em comparação com uma peça produzida na China



INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA NO BRASIL

- ~R\$ 600 milhões em tecnologia e transformação digital
- 600 pessoas no time de Tecnologia e Inovação
- Plataformas proprietárias (e-commerce / *loyalty* / PDV)
- Algoritmos de IA (abastecimento/ *pricing*/ recomendação de compra para o cliente)

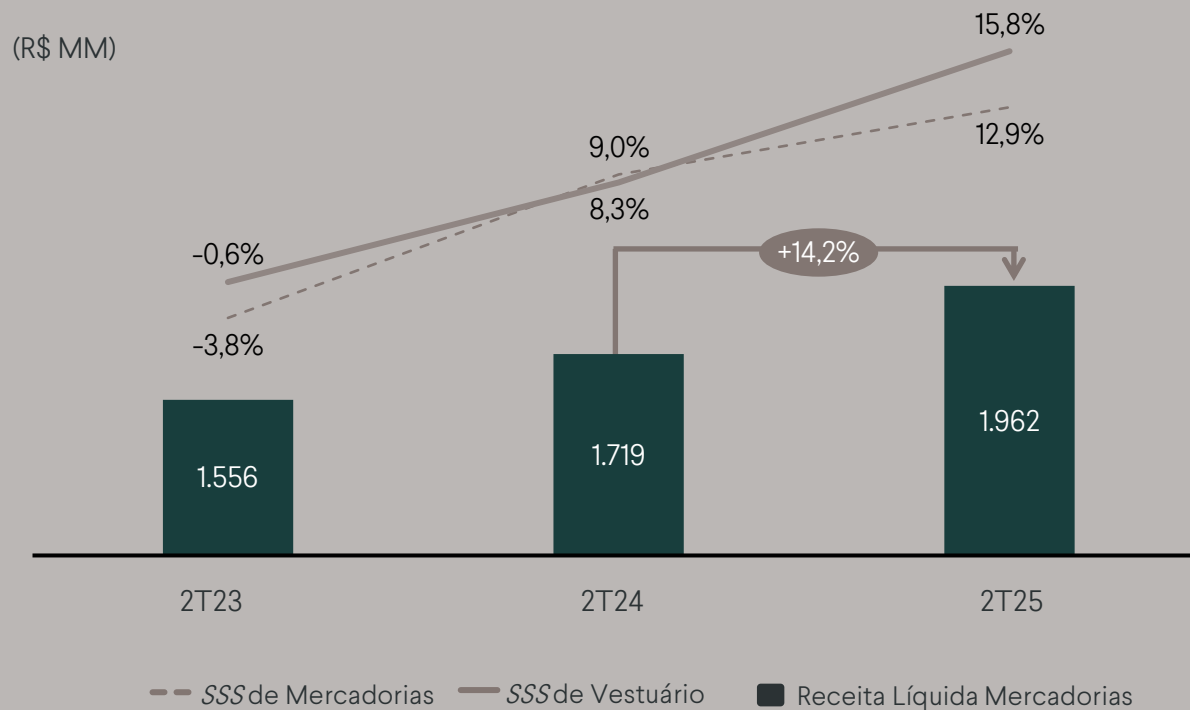
02

Desempenho Mercadorias



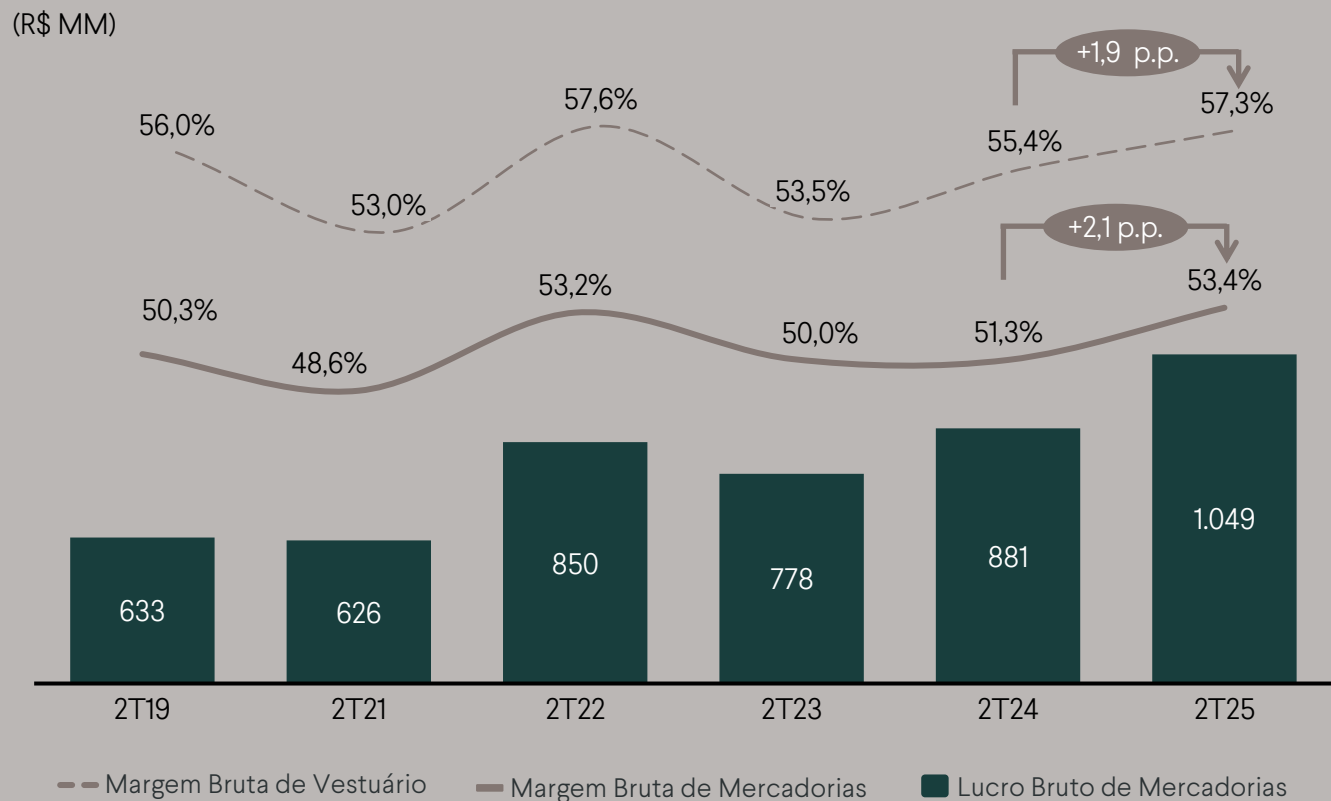
Receita Líquida de Mercadorias

Crescimento forte sobre base sólida reforça a potência da nossa Moda



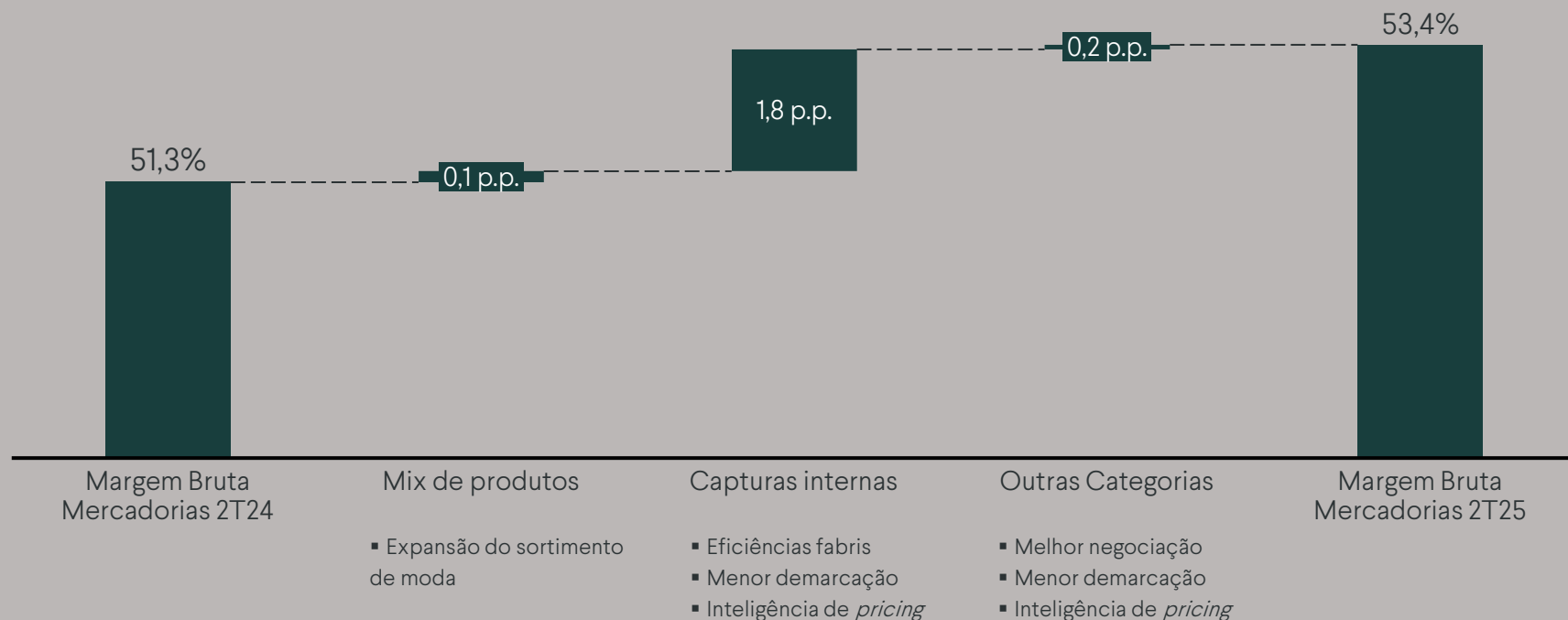
Margem Bruta de Mercadorias e Vestuário

Maior patamar dos últimos 7 anos para mercadorias



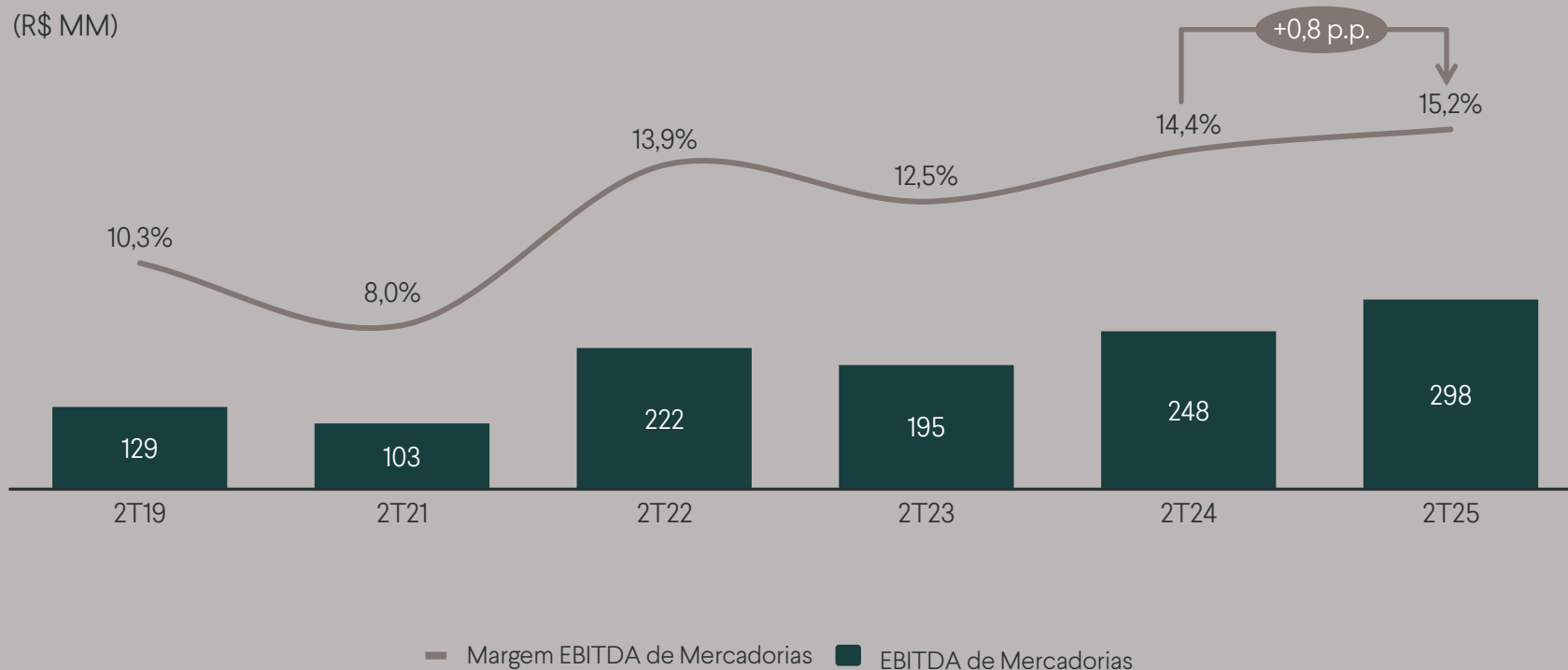
Alavancas da Margem Bruta de Mercadorias

Ganhos consistentes suportados por estratégia clara e capturas ainda em andamento



EBITDA de Mercadorias

Melhor Margem EBITDA dos últimos anos para um segundo trimestre



03

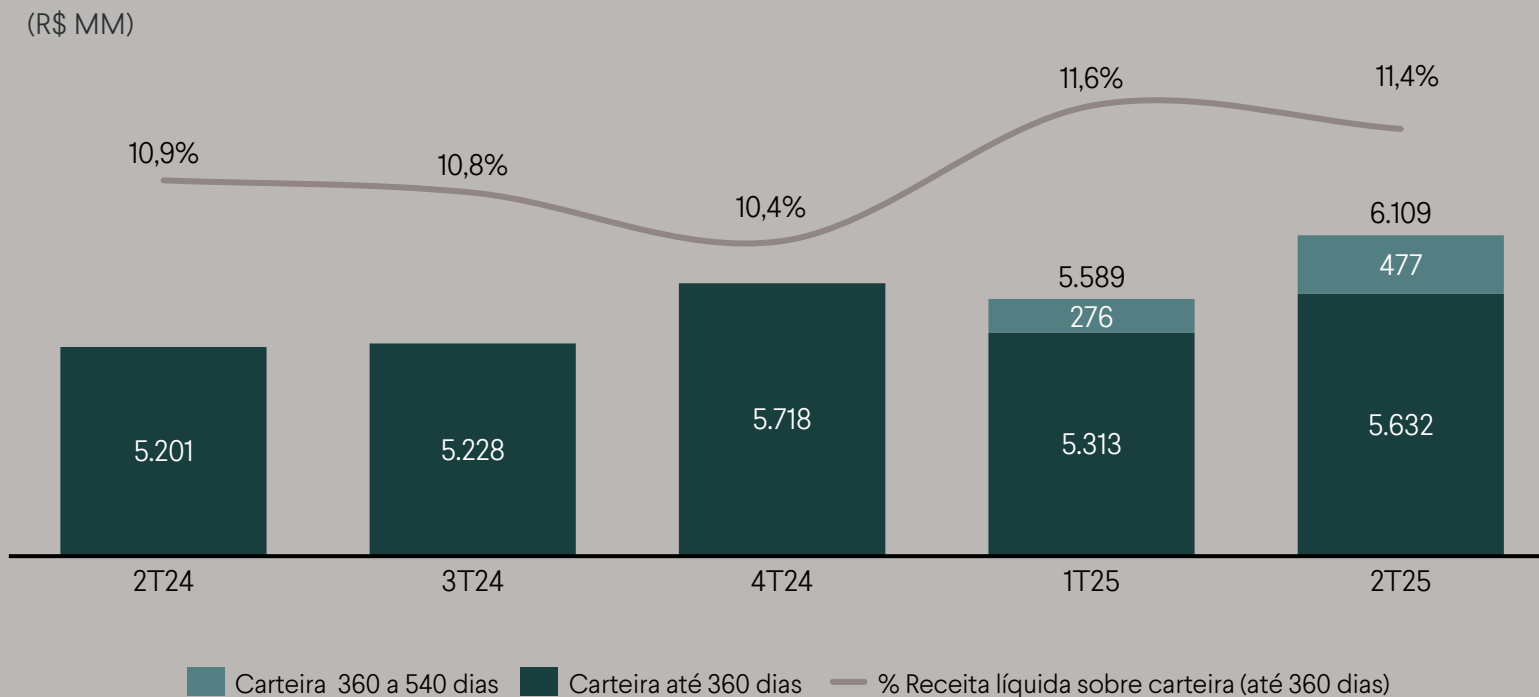
Serviços

Financeiros



Serviços Financeiros

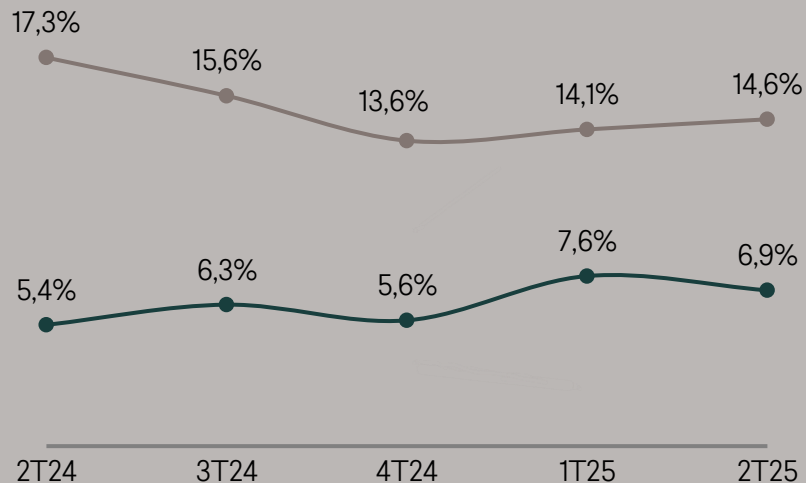
Crescimento da carteira com diligência na concessão de crédito e sem deterioração do risco



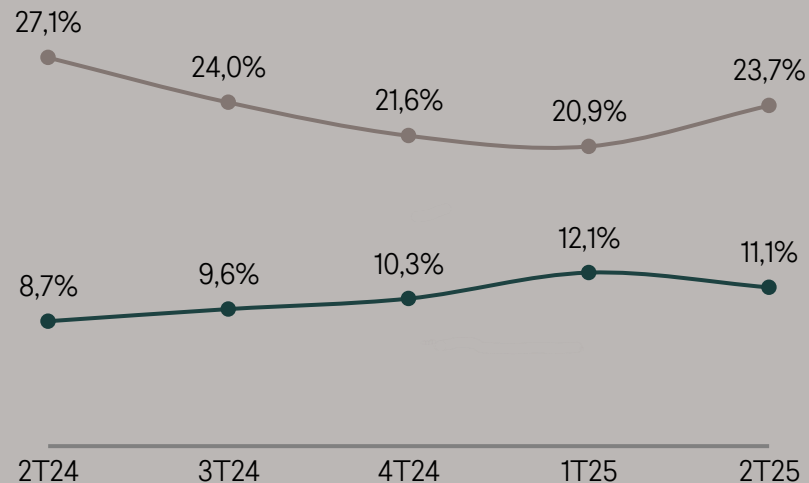
Indicadores de Inadimplência

Manutenção de patamares saudáveis e rolagens dentro da expectativa

Cartões



Empréstimo Pessoal

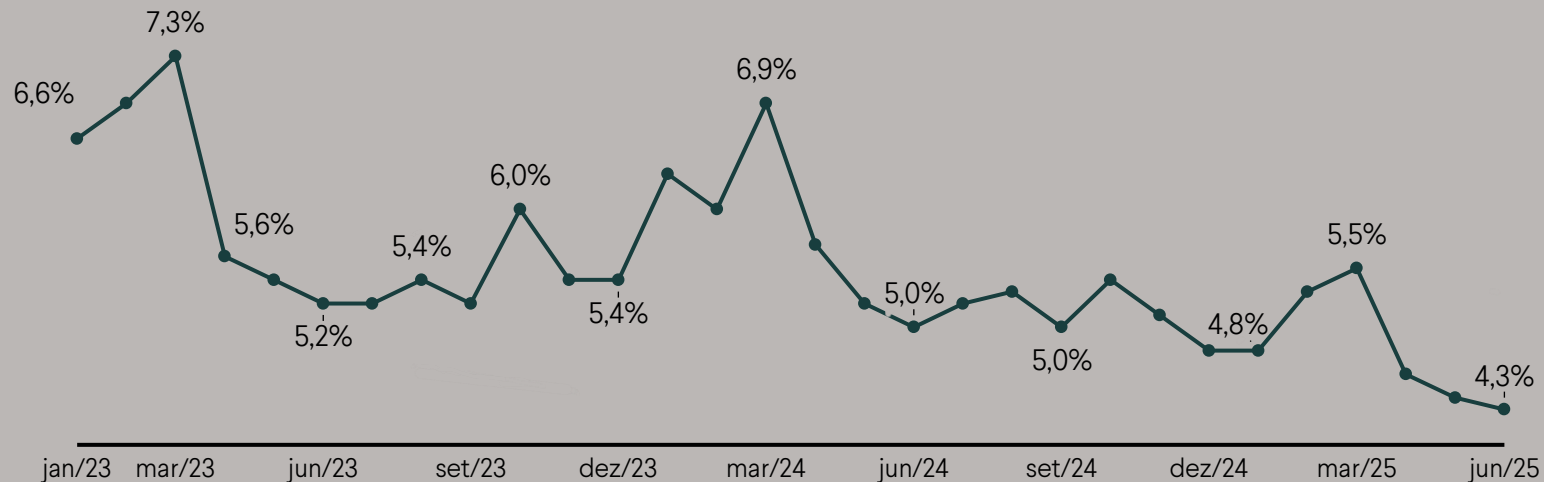


—●— Acima de 90 dias (carteira até 360 dias) —●— 15 a 90 dias (carteira até 360 dias)

First Payment Default – Novas Safras

Redução do *FPD* reflete melhor qualidade na originação de crédito

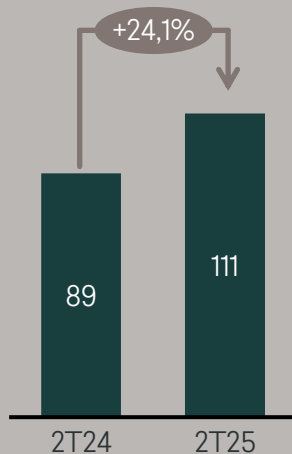
FPD Cartões (%)



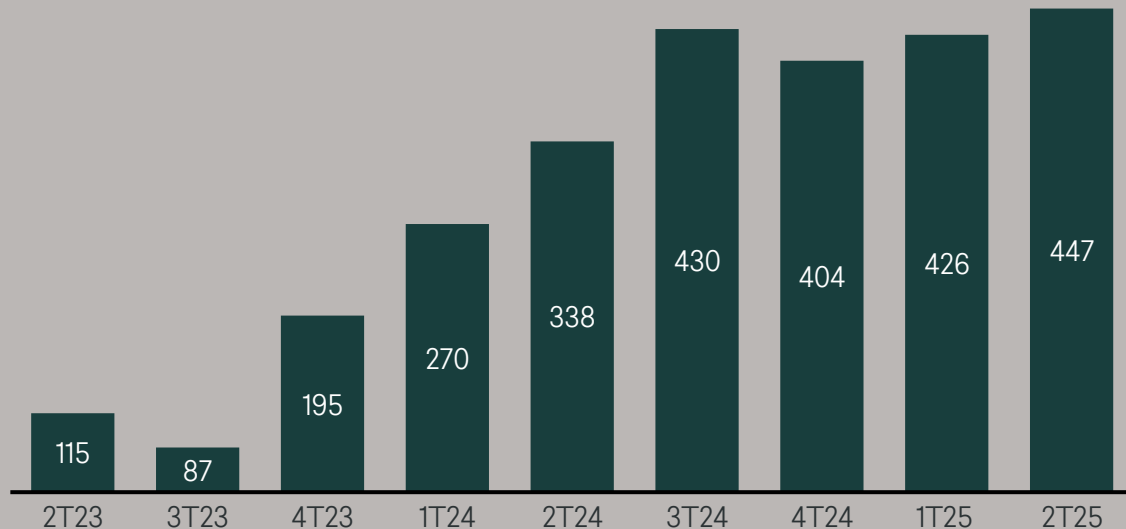
EBITDA dos Serviços Financeiros

Melhor desempenho dos últimos anos com entrega sólida e consistente

Desempenho *YoY*
(R\$ MM)



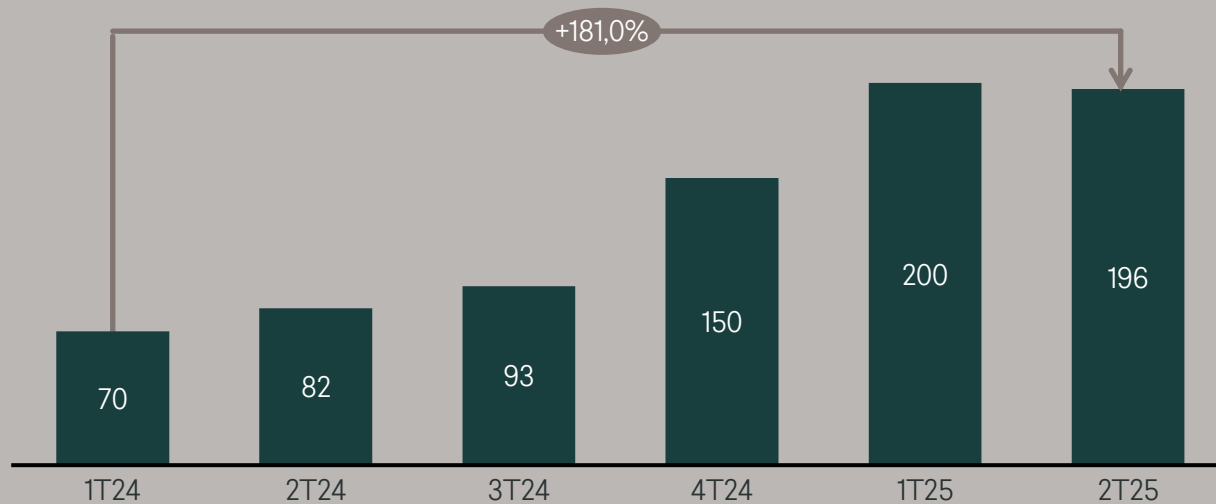
Evolução da gestão e da consistência dos resultados
(R\$ MM, últimos 12 meses)



PDD Complementar

Gestão diligente sustenta a geração de valor no longo prazo

(R\$ MM)



04

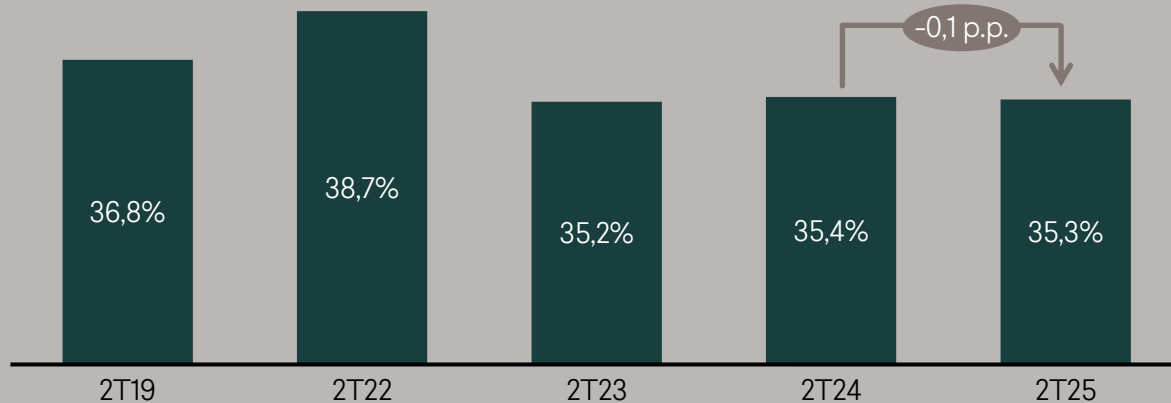
Desempenho Consolidado



Alavancagem Operacional

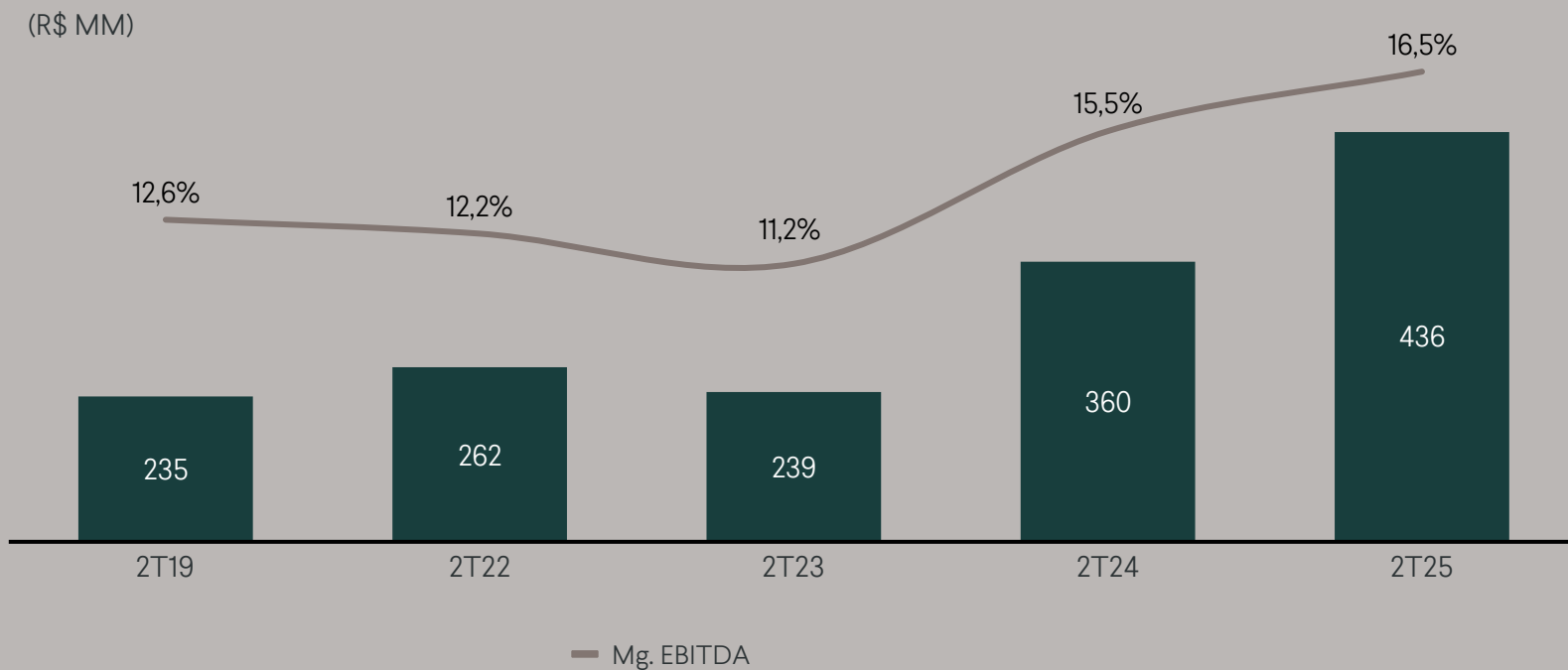
Disciplina no controle das despesas para impulsionar o crescimento do negócio

(% Receita Líquida Consolidada)



EBITDA Consolidado

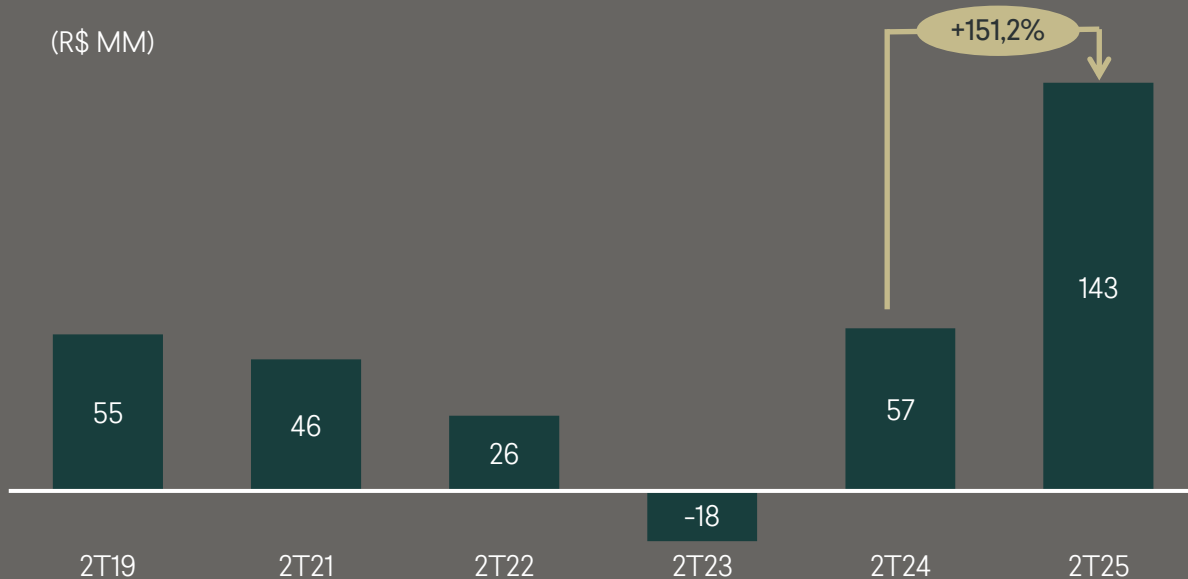
Melhor Margem EBITDA Consolidado dos últimos 7 anos



Lucro Líquido Consolidado

Recorde para um segundo trimestre

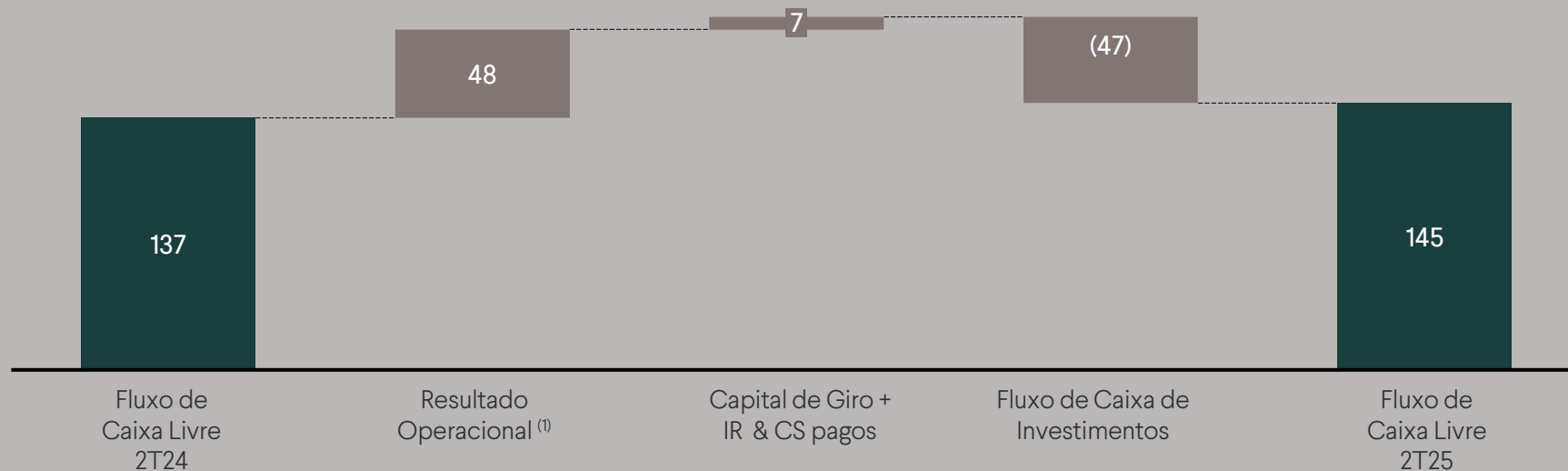
(R\$ MM)



Geração de Caixa Livre

Contínua diligência na gestão do capital

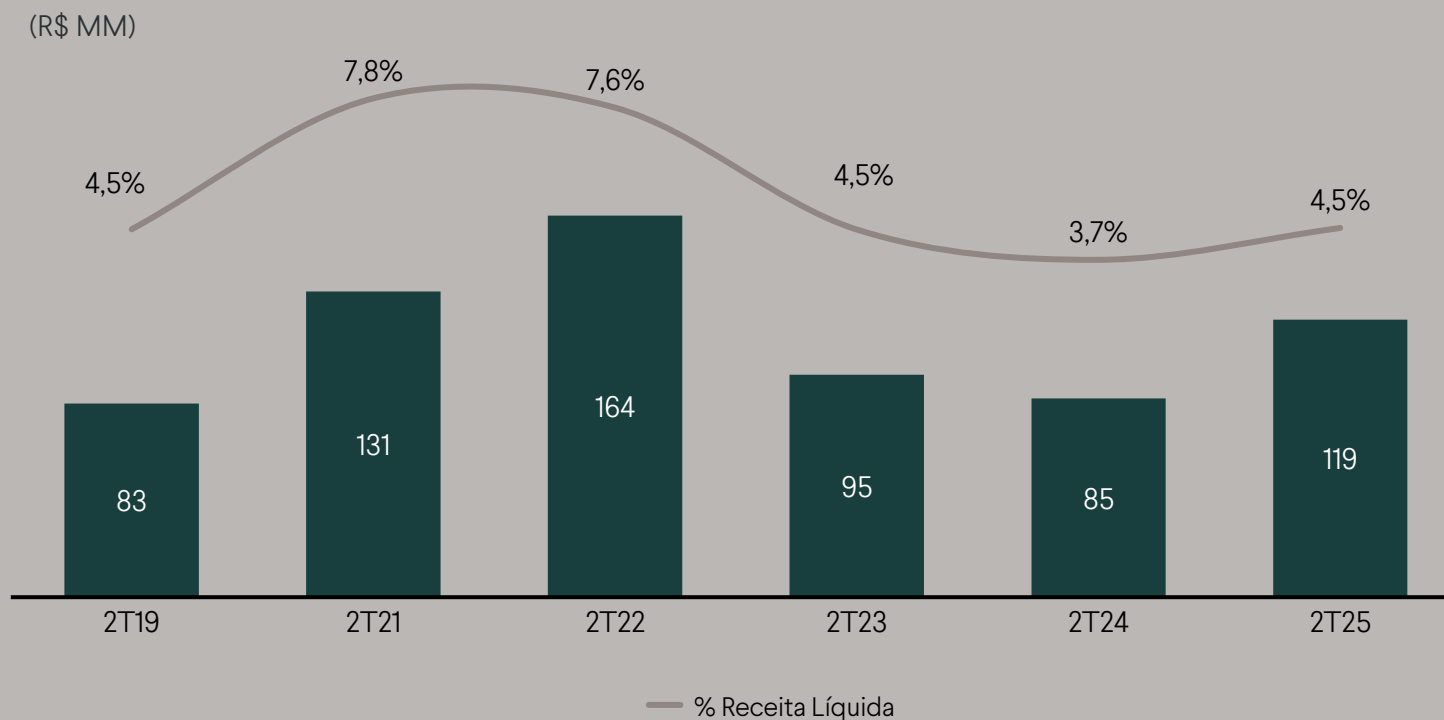
(R\$ MM)



⁽¹⁾ Inclui Resultado operacional + itens sem efeito caixa + IFRS 16

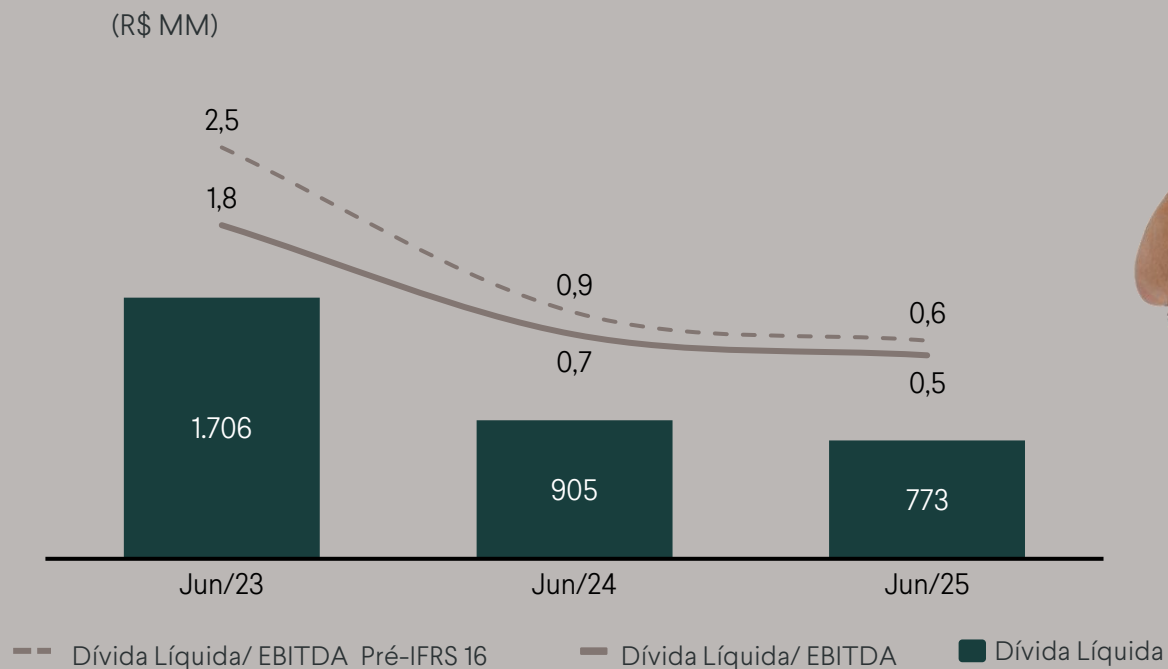
Investimento Consolidado

Disciplina na proteção do caixa e priorização de projetos essenciais



Alavancagem Financeira

Redução de 14,6% da Dívida Líquida vs. 2T24



RIACHUELO

Q&A



RIACHUELO

guararapes Midway CASA
RIACHUELO FAN LAB carter's

ri@riachuelo.com.br | riachuelo.com.br/ri



RIACHUELO

guararapes Midway CASA
RIACHUELO FAN LAB carter's



Important

This presentation contains forward-looking statements regarding the business outlook, estimates of operating and financial results, as well as growth prospects of Guararapes-Riachuelo. These are merely projections and, as such, are based solely on the expectations of Guararapes-Riachuelo's management regarding the future of the business and its continued access to capital to finance the Company's business plan.

These forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, government regulations, competitive pressures, the performance of the sector and the Brazilian economy, among other factors, in addition to the risks described in the disclosure documents filed by Guararapes-Riachuelo and are, therefore, subject to change without prior notice.



01

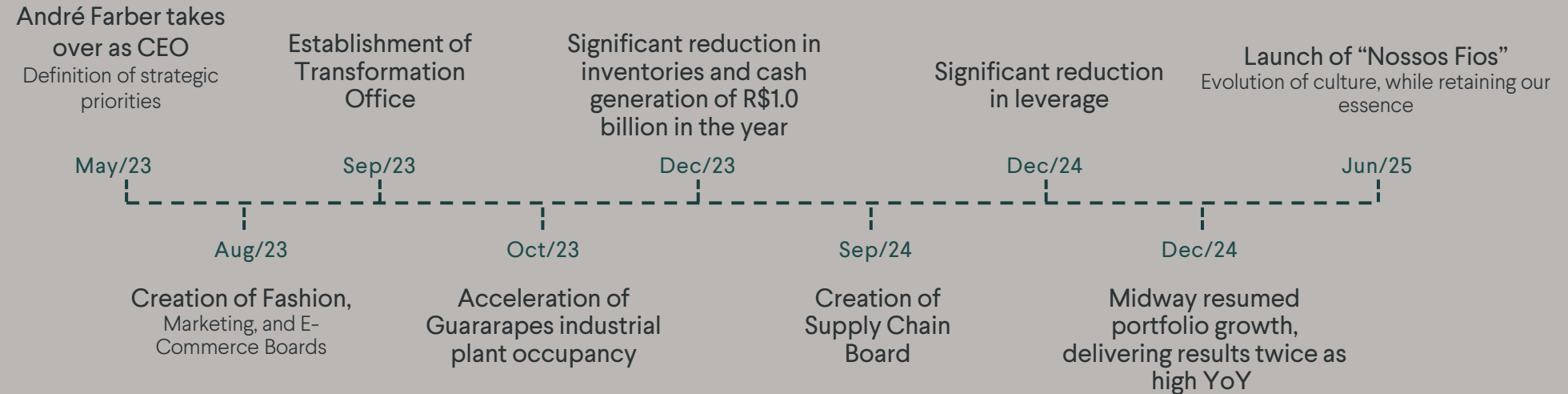
Opening Remarks



2nd quarter of
historic
results



We are in transformation...



...and have already achieved consistent results

The best 2nd quarter in history, with record Net Income



+15.8%

Apparel SSS



R\$111 MM

EBITDA from Financial Operation
+24.1% vs. 2Q24



57.3%

Apparel Gross Margin
+1.9 p.p. vs. 2Q24



R\$436 MM

Consolidated EBITDA
+21.1% vs. 2Q24



15.2%

Retail EBITDA Margin
+0.8 p.p. vs. 2Q24



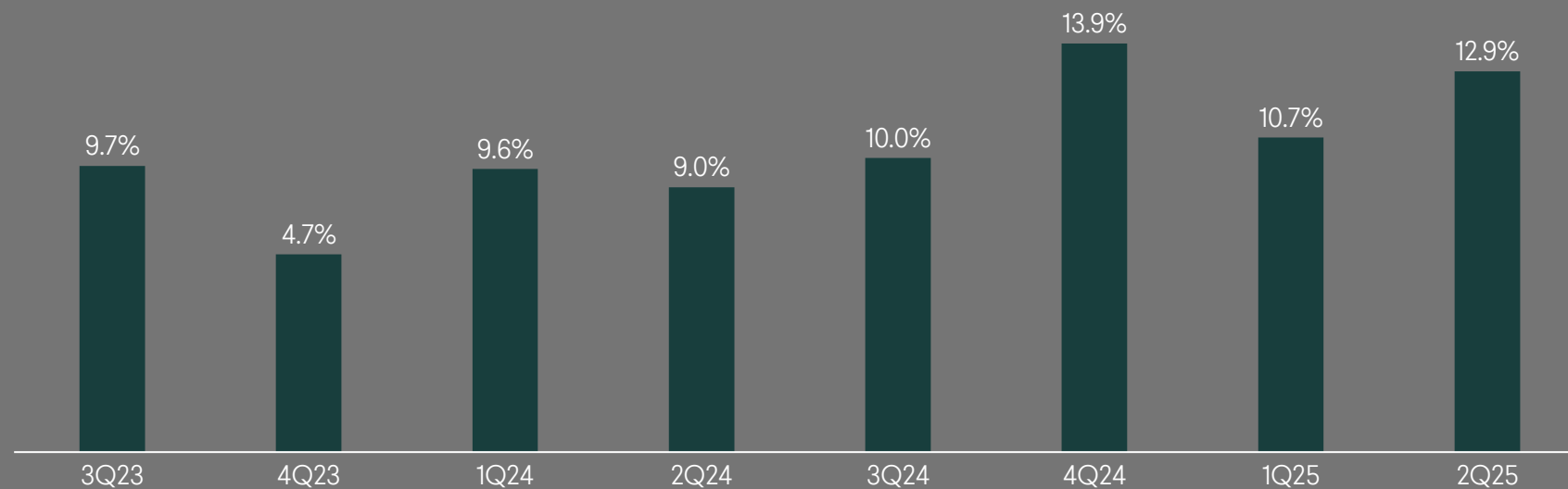
R\$143 MM

Net income 2.5 times higher than
in 2Q24



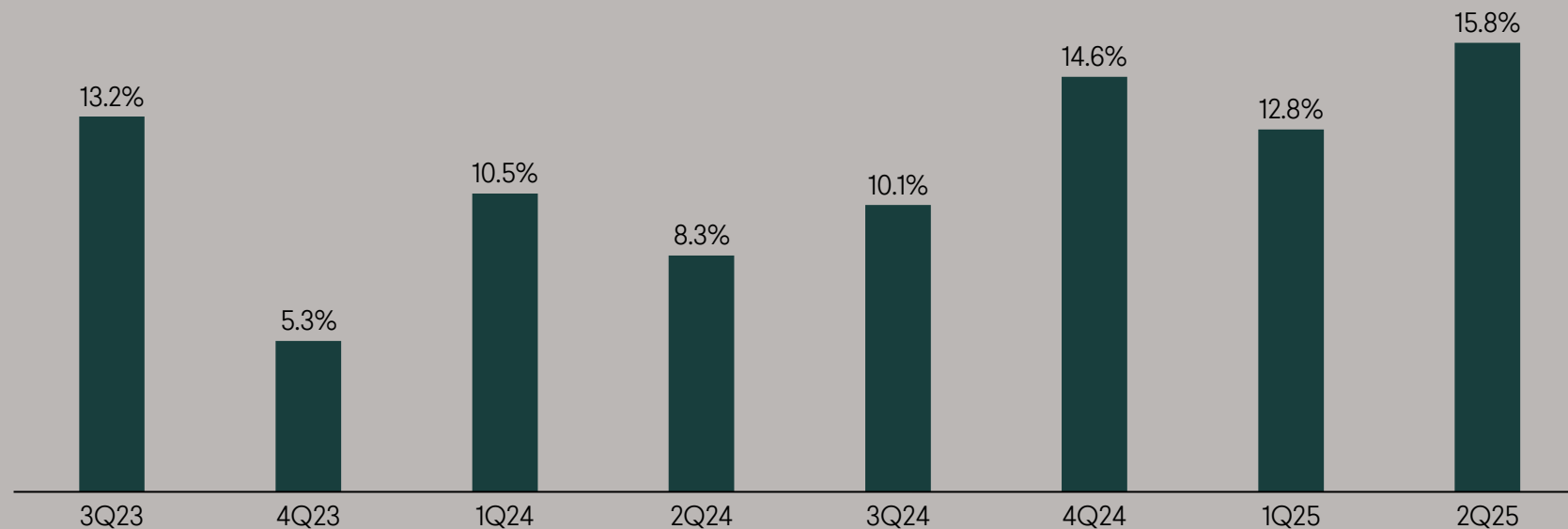
Consistent Growth: Retail SSS

Eight consecutive quarters of growth: solid performance underscores the strength of our business



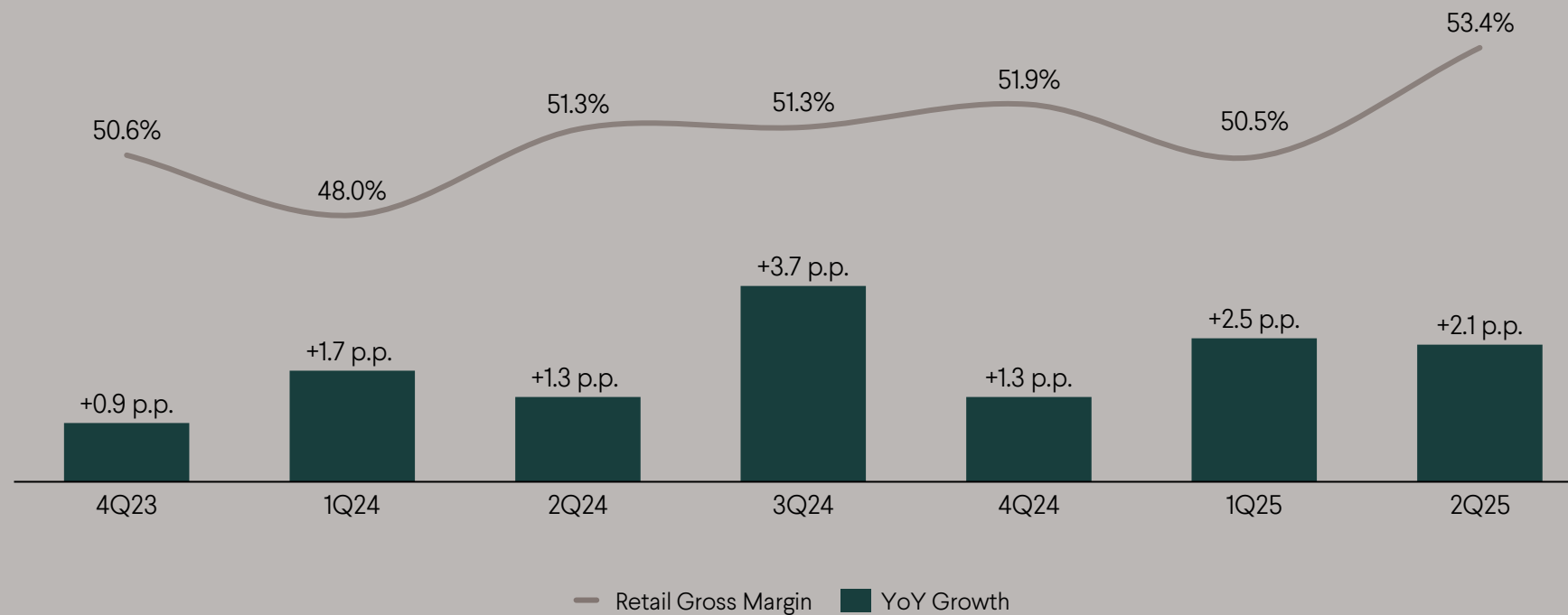
Consistent Growth: Apparel SSS

Eight successive quarters of growth: strength and importance of our fashion



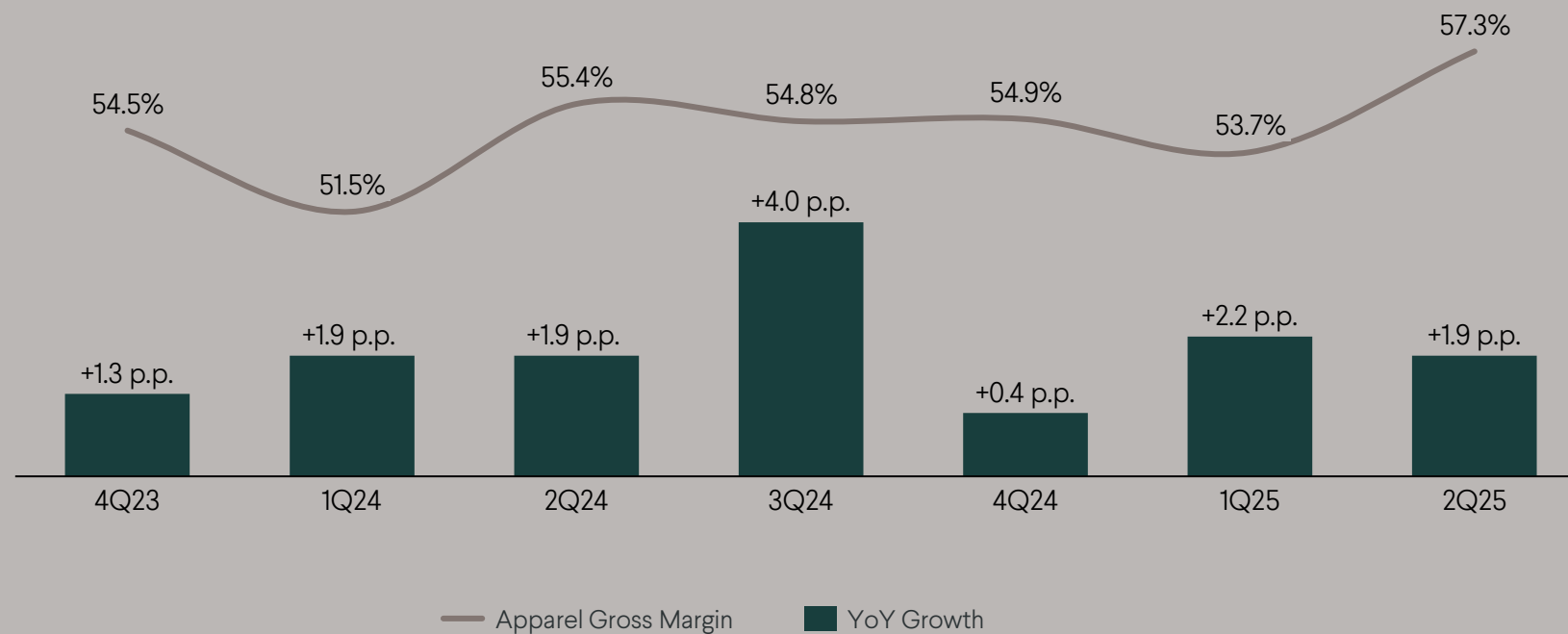
Consistent Growth: Retail Gross Margin

Seven straight quarters of YoY growth



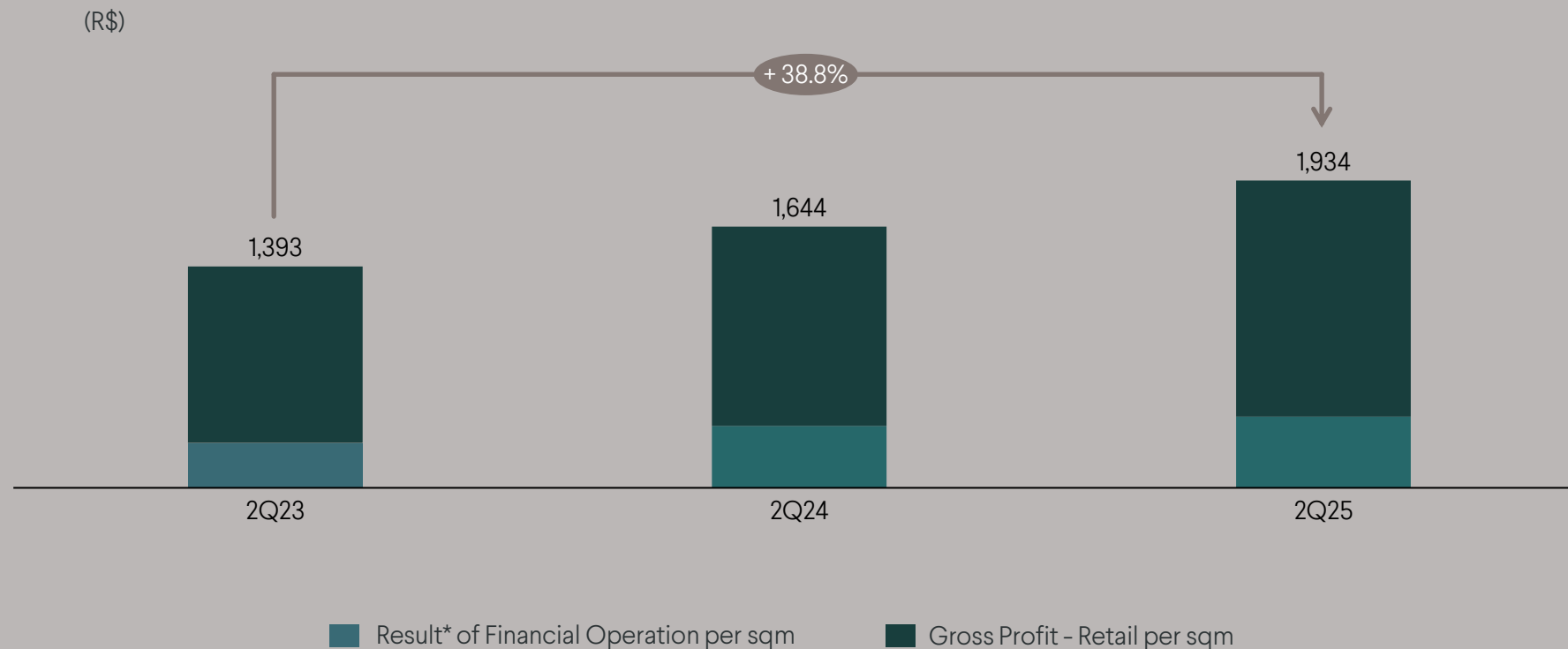
Consistent Growth: Apparel Gross Margin

Seven consecutive quarters of YoY growth



Value Generation per square meter

Powerful combination of Fashion and Financial Services drives healthy growth of core business



* Net Revenue after PDA

New Cycle of Possibilities

Pillars of strategy in 2025

1

EXPERIENCE

- Acceleration of investments in Fashion and Products
 - Focus on key categories
 - More responsive chain
- Rebranding
- Improved experience in channels: stores and e-commerce
- More sustainable fashion

Consistent growth in sales per square meter

2

EFFICIENCY

- Strengthening fashion in our own factory
- Acceleration of stores clustering
- Pricing and marking down management intelligence
- Growth and profitability of Midway

Higher inventory turnover and increased gross margin

3

RETURN ON CAPITAL

- Evolution of capital structure
- Optimization of debt profile
- Acceleration of ROIC from segments

Financial strength and higher returns

New Cycle of Possibilities

Pillars of strategy in 2025

1

EXPERIENCE

- Acceleration of investments in Fashion and Products
 - Focus on key categories
 - More responsive chain
- Rebranding
- Improved experience in channels: stores and e-commerce
- More sustainable fashion

Consistent growth in sales
per square meter

2

EFFICIENCY

- Strengthening fashion in our own factory
- Acceleration of stores clustering
- Pricing and marking down management intelligence
- Growth and profitability of Midway

Higher inventory turnover
and increased gross margin

3

RETURN ON CAPITAL

- Evolution of capital structure
- Optimization of debt profile
- Acceleration of ROIC from segments

Financial strength and
higher returns

Acceleration of Investments in Fashion and Products

New line combines comfort, technology and design



Acceleration of Investments in Fashion and Products

Icon wears icon: Pool Legacy is for those with authenticity and strength



We create Fashion with Responsibility

Cultivation of agroecological cotton strengthens biodiversity and preserves the natural resources in the Caatinga region



New Cycle of Possibilities

Pillars of strategy in 2025

1

EXPERIENCE

- Acceleration of investments in Fashion and Products
 - Focus on key categories
 - More responsive chain
- Rebranding
- Improved experience in channels: stores and e-commerce
- More sustainable fashion

Consistent growth in sales per square meter

2

EFFICIENCY

- Strengthening fashion in our own factory
- Acceleration of stores clustering
- Pricing and marking down management intelligence
- Growth and profitability of Midway

Higher inventory turnover and increased gross margin

3

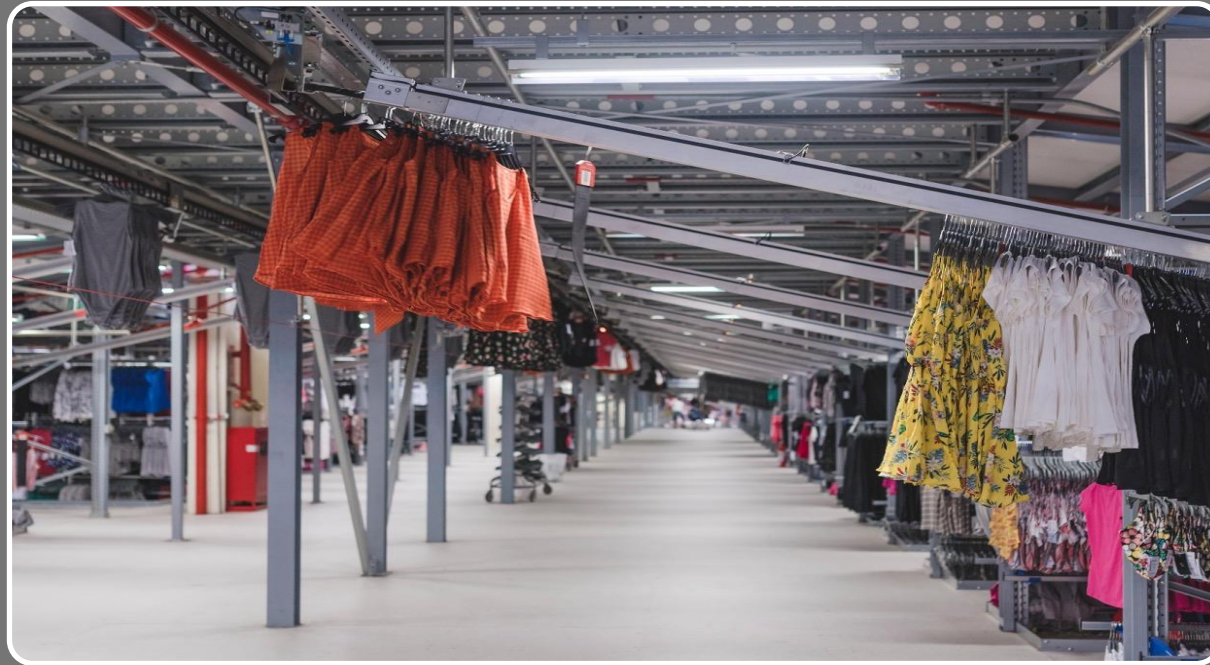
RETURN ON CAPITAL

- Evolution of capital structure
- Optimization of debt profile
- Acceleration of ROIC from segments

Financial strength and higher returns

Evolution of Integrated Logistics

Reactive, efficient and engaged chain



We Generate Results with Positive Impact

We strive for Fashion that inspires Brazil and transforms lives



EMPLOYMENT GENERATION

- Largest fashion employer in Brazil, with ~30,000 direct jobs, ~15,000 in the Northeast region
- 3,100+ direct jobs created in the interior region of Rio Grande do Norte (Pró-Sertão)
 - In the last 10 years, employment in Pró-Sertão municipalities increased ~10%, compared to ~1% in others
- Empresa Cidadã



FASHION WITH SUSTAINABILITY

- Circular Collection using waste from our factory
- Launch of agroecological cotton T-shirts (Agro Sertão)
- 84.2% more sustainable raw materials in the factory
- Cotton t-shirts made in our factory emit ~2x less CO₂ than what one piece produced in China emits



INVESTMENTS IN TECHNOLOGY IN BRAZIL

- ~R\$600 million in technology and digital transformation
- 600 people in Technology and Innovation team
- Proprietary platforms (e-commerce / loyalty / POS)
- AI algorithms (supply / pricing / purchase recommendation for customer)

02

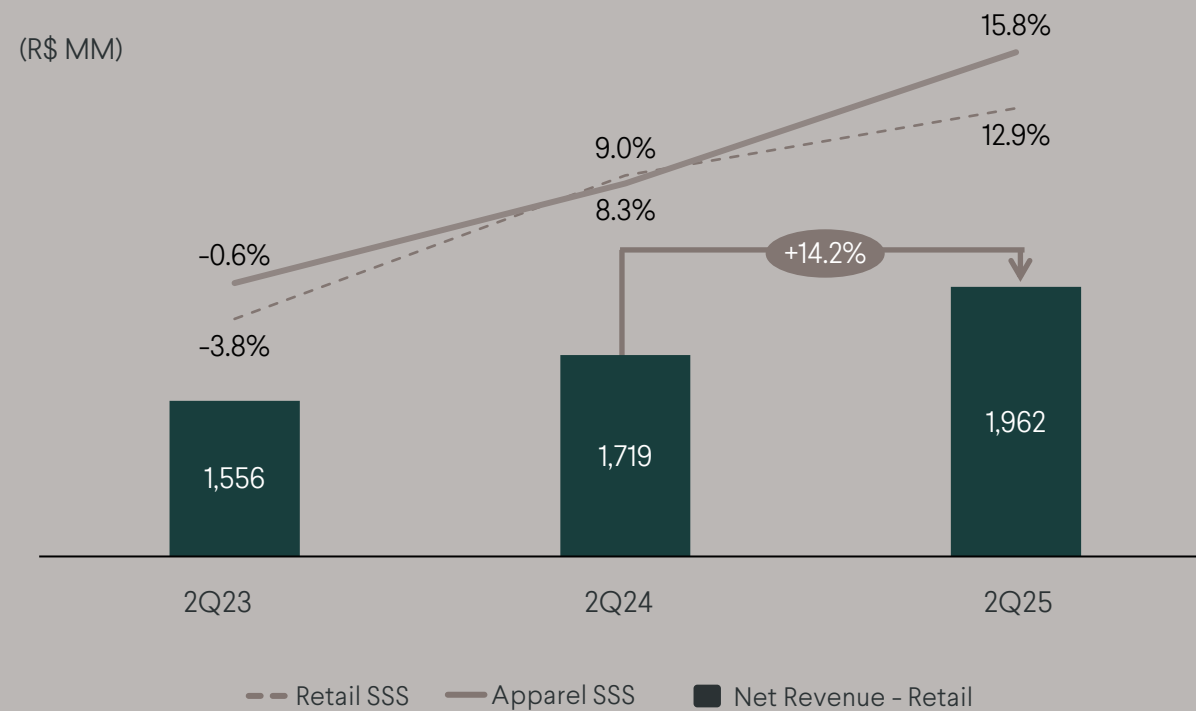
Retail

Performance



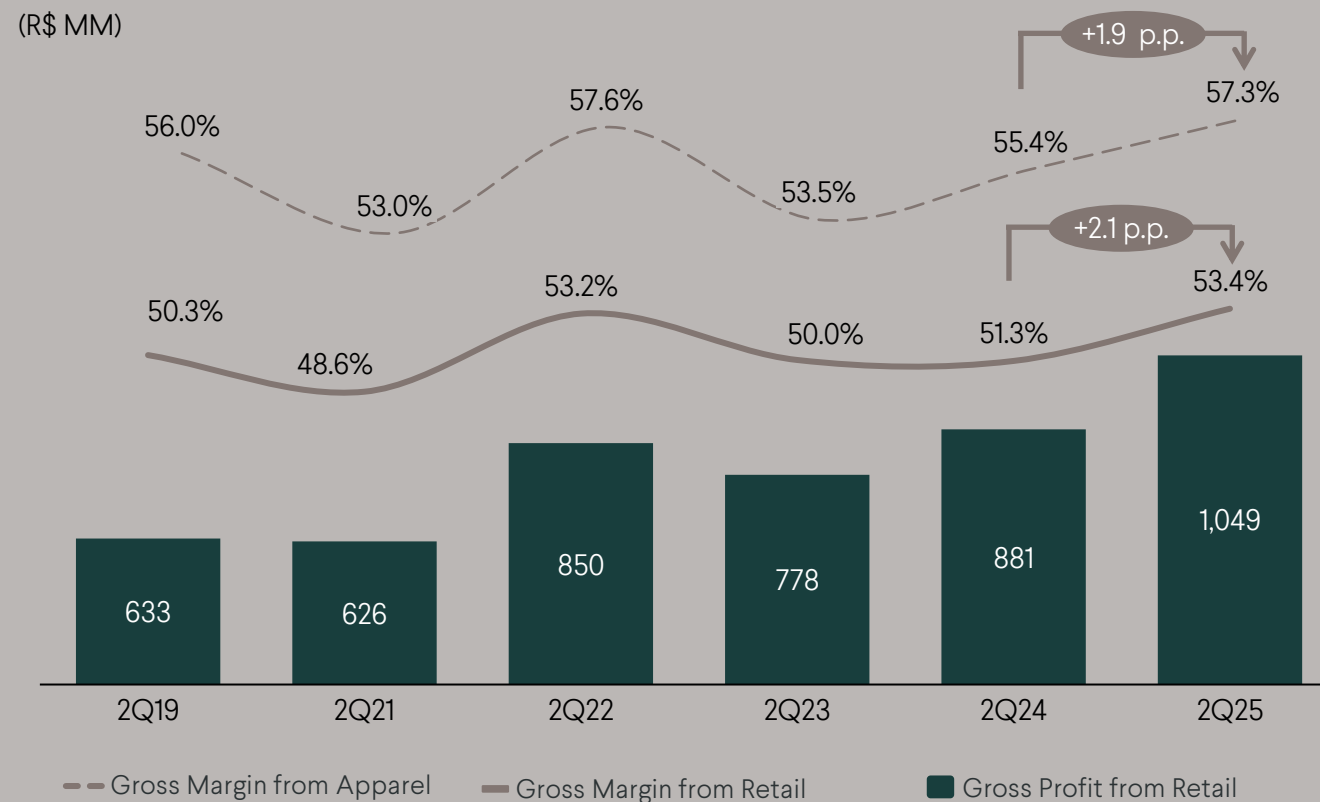
Net Revenue from Retail

Strong growth based on solid foundation underlines the strength of our Fashion



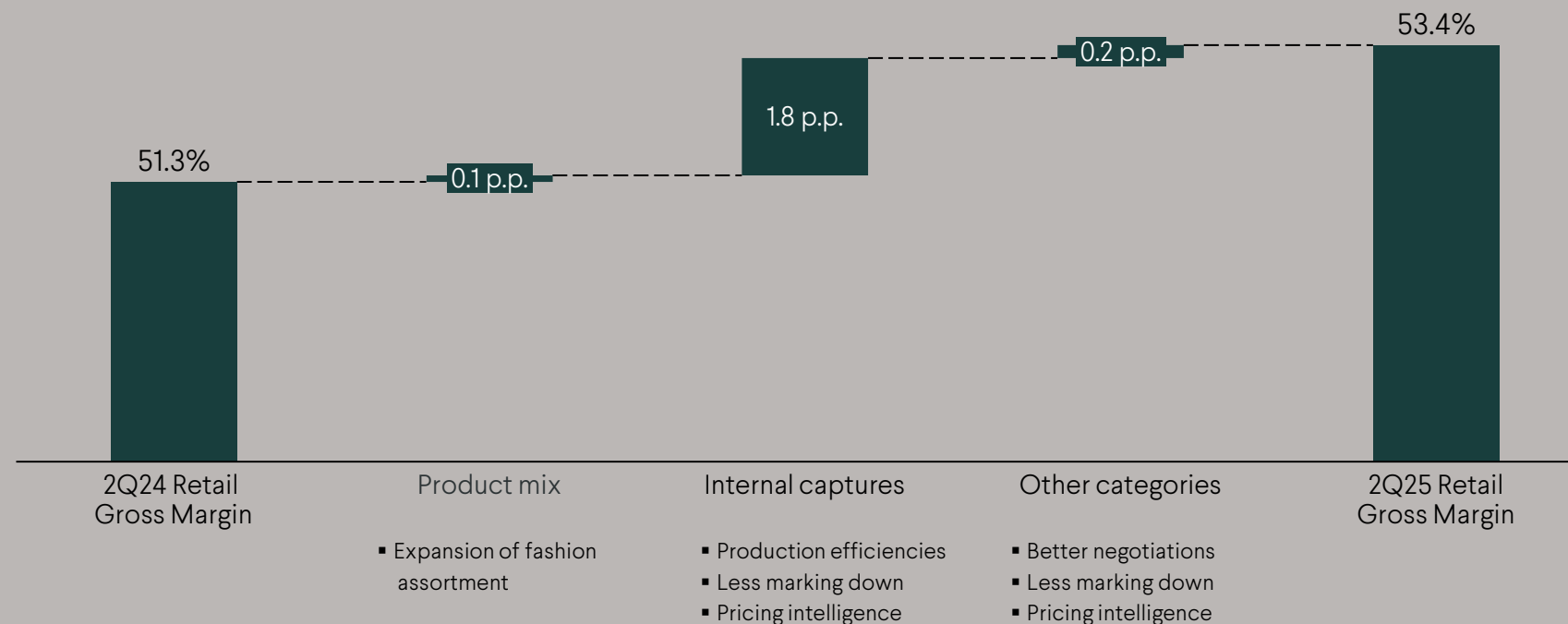
Gross Margin from Retail and Apparel

Highest in the last seven years for Retail



Drivers of Gross Margin from Retail

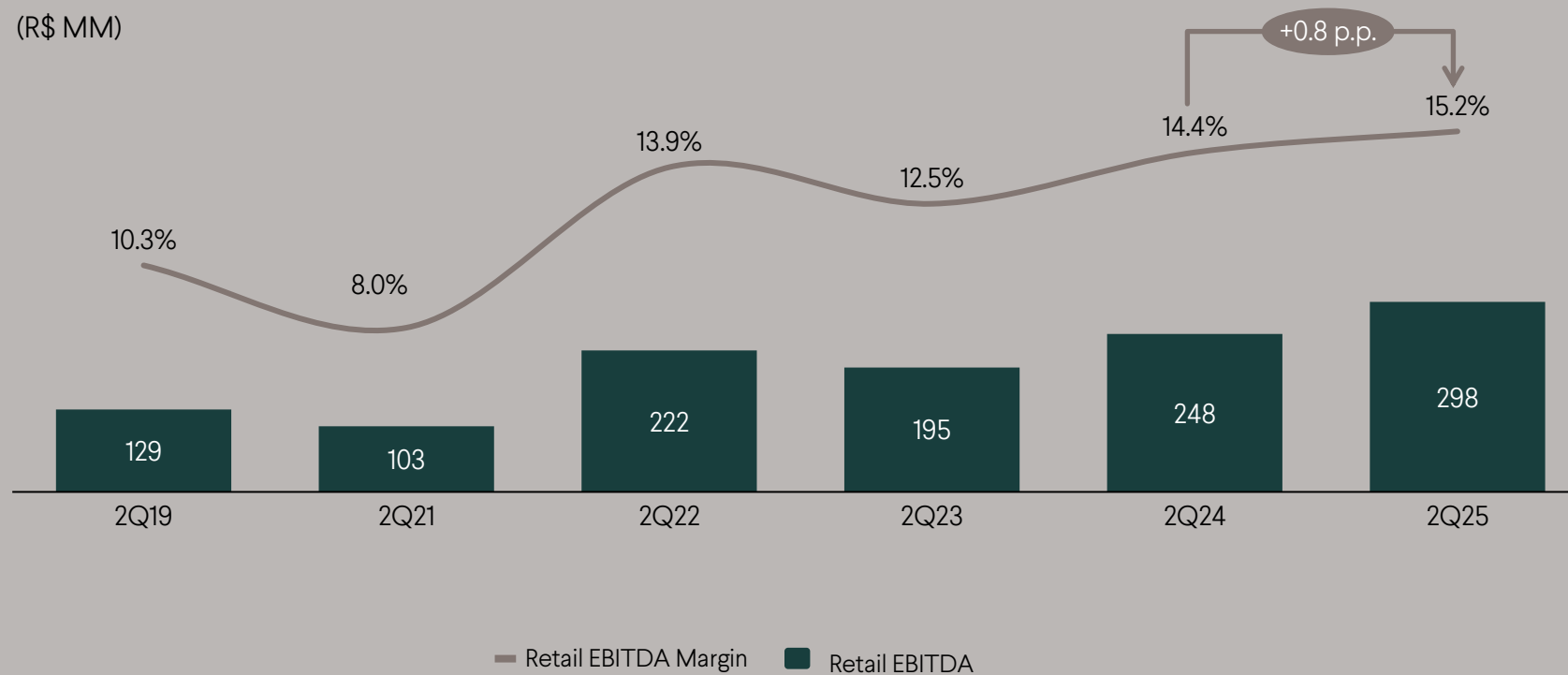
Consistent gains driven by clear strategy and ongoing captures



Retail EBITDA

Best EBITDA margin in recent years for a second quarter

(R\$ MM)



03

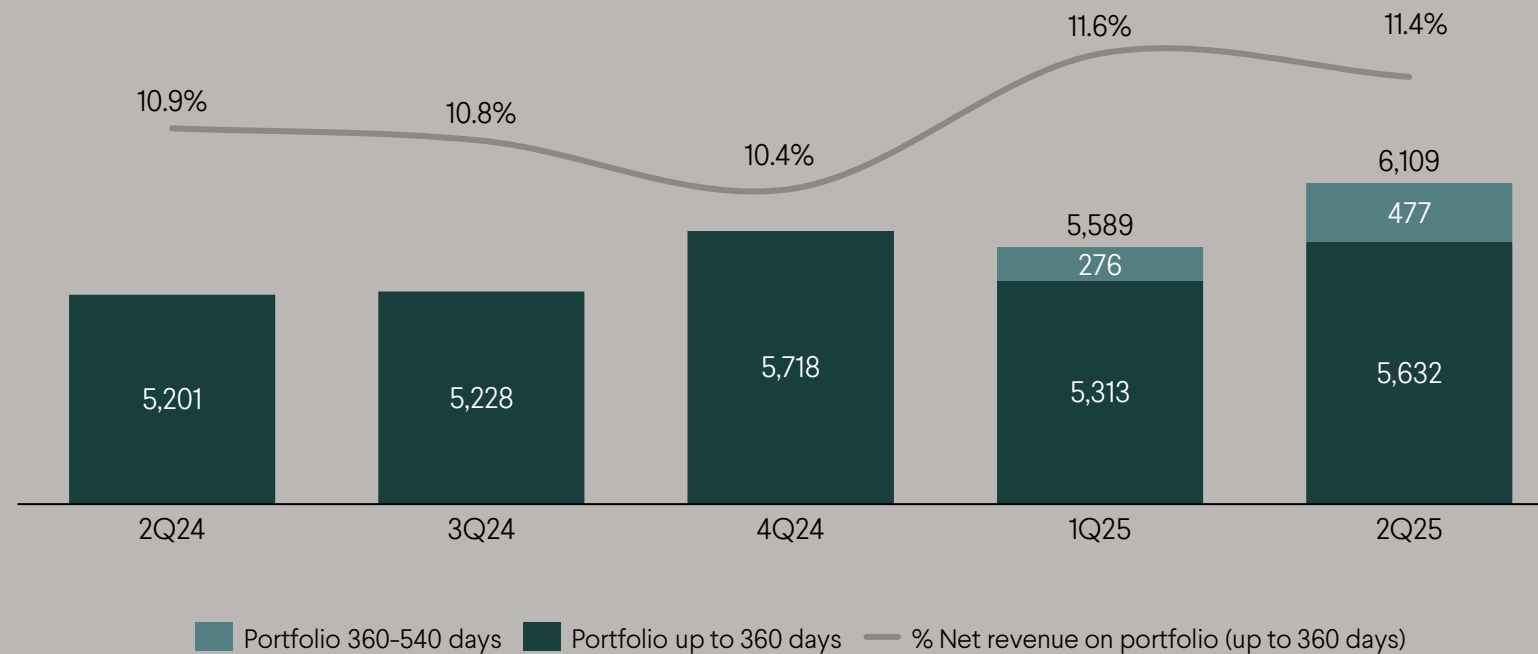
Financial Services



Financial Services

Portfolio growth with diligent lending strategy without aggravating risks

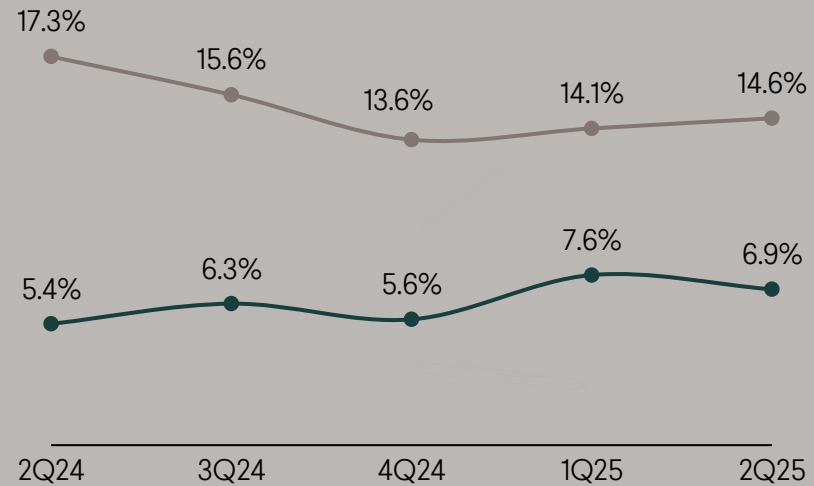
(R\$ MM)



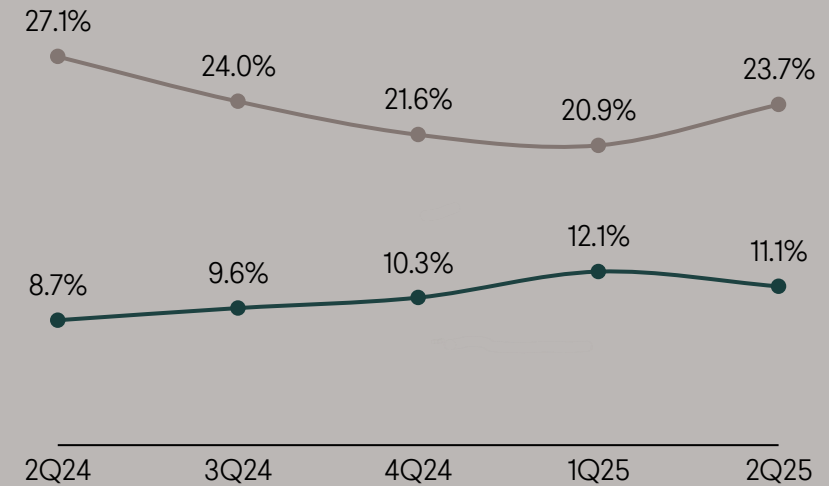
Delinquency Indicators

Maintenance of healthy levels and rollovers within expectations

Cards



Personal Loans

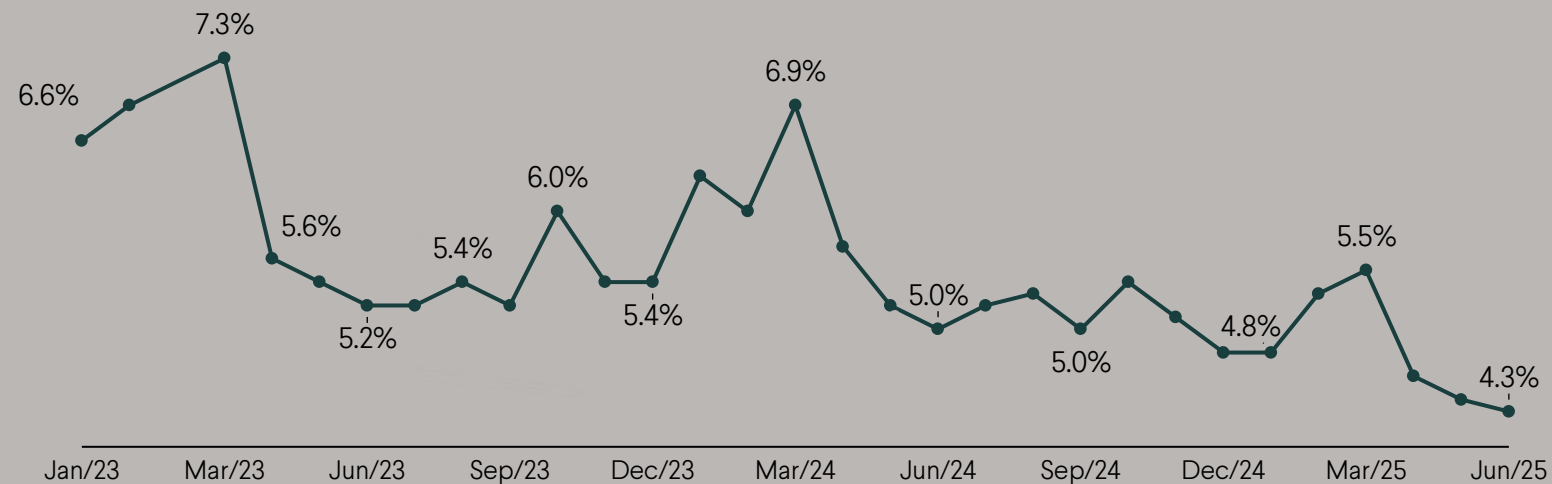


—●— Over 90 days (portfolio up to 360 days) —●— 15 to 90 days (portfolio up to 360 days)

First Payment Default – New loans

Reduction in FPD reflects better quality credit origination

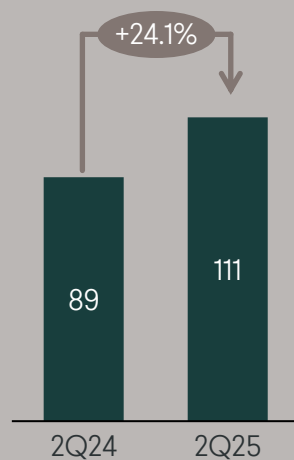
Cards FPD (%)



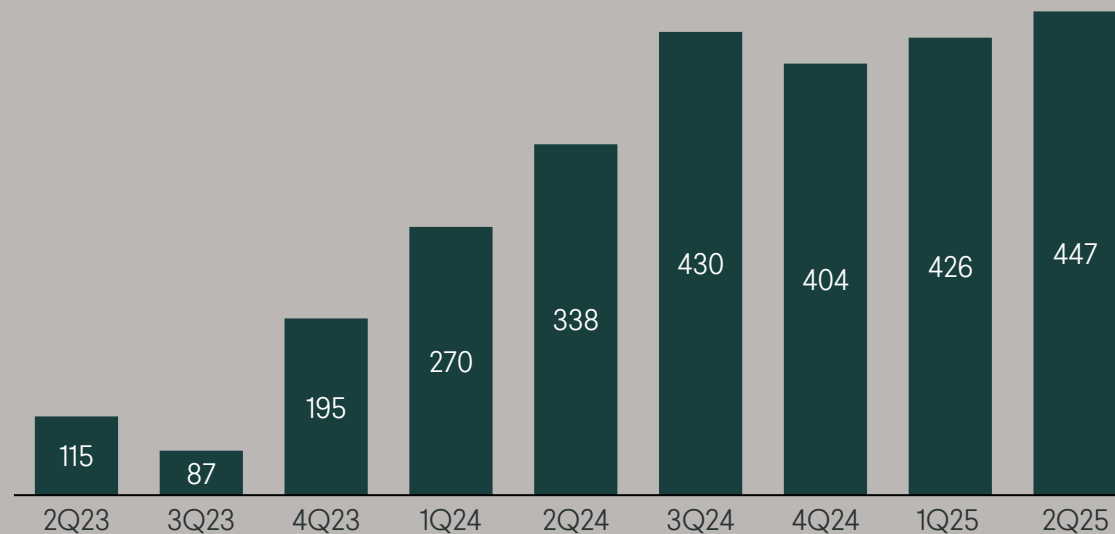
EBITDA from Financial Services

Best performance in recent years, with solid and consistent delivery

YoY performance
(R\$ MM)



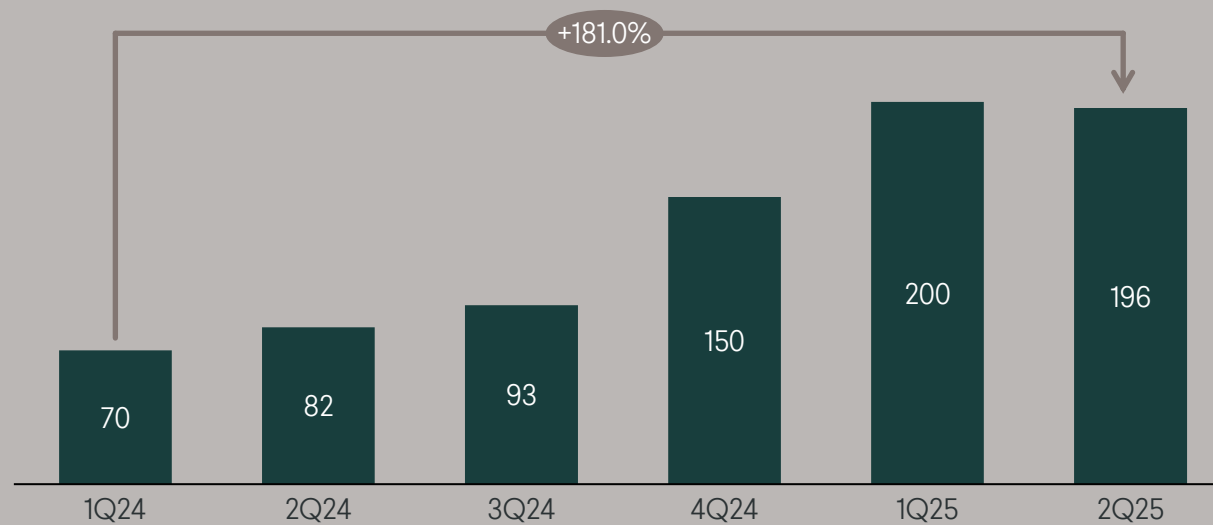
Improved management and consistent results
(R\$ MM, last 12 months)



Additional PDA

Diligent management sustains long-term value generation

(R\$ MM)



04

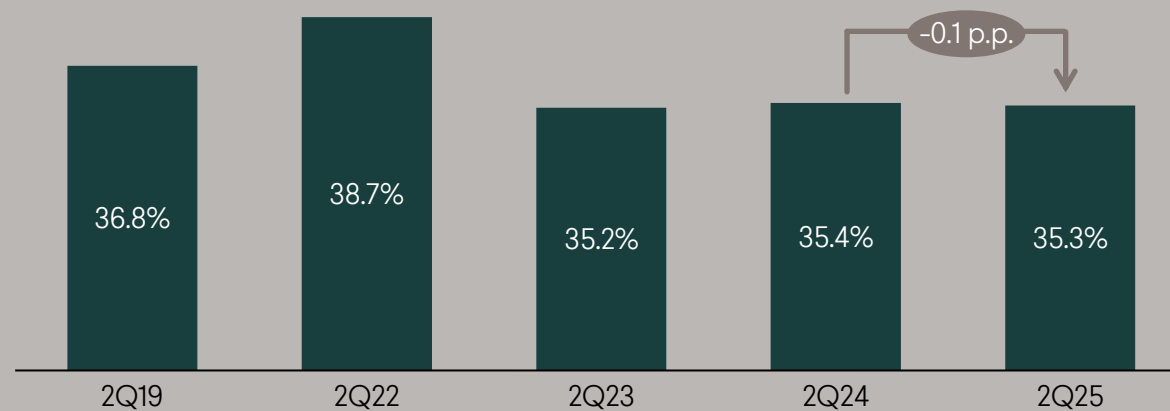
Consolidated Performance



Operating Leverage

Disciplined cost management to drive business growth

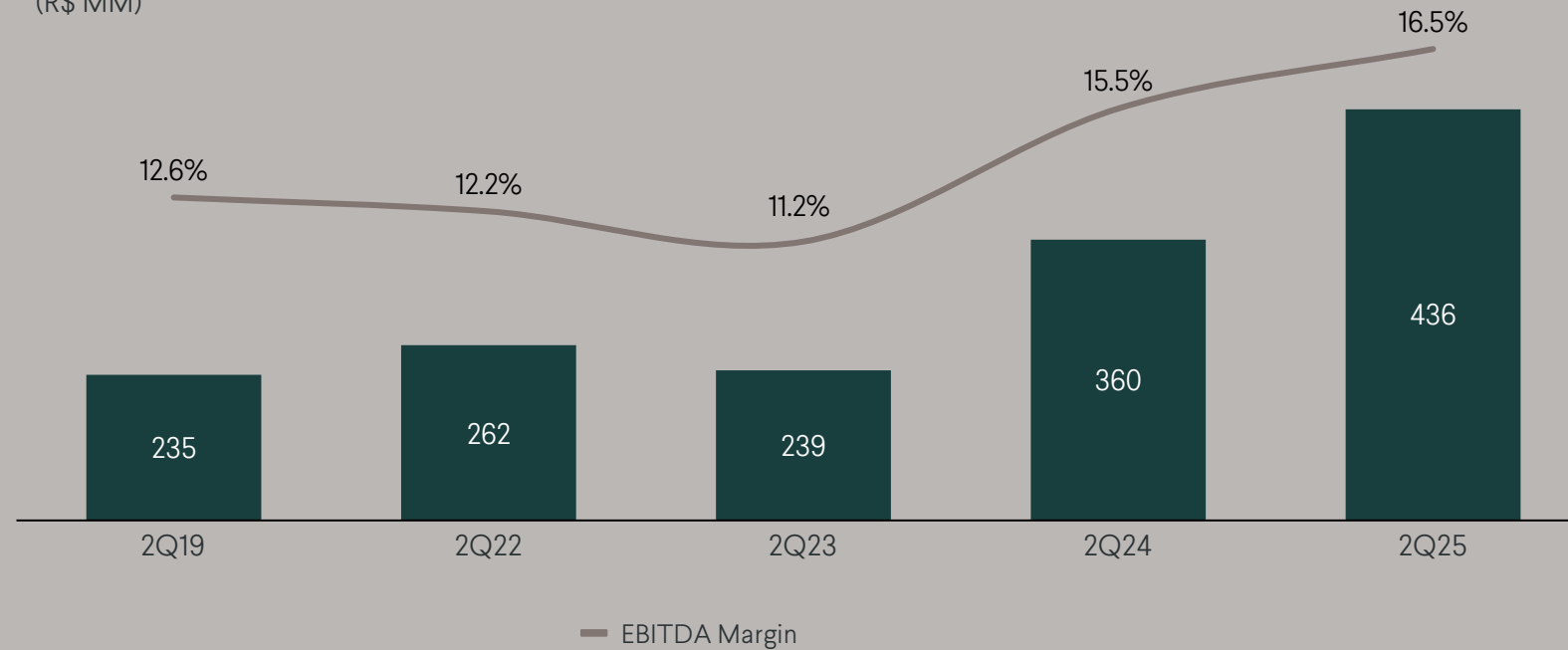
(% Consolidated Net Revenue)



Consolidated EBITDA

Best consolidated EBITDA Margin in the last seven years

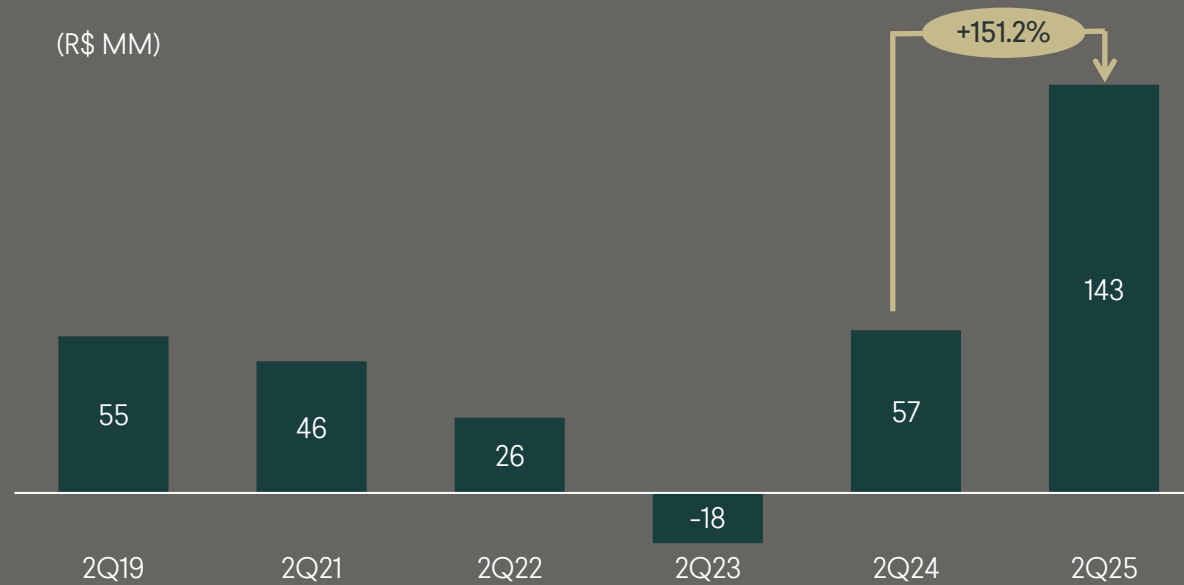
(R\$ MM)



Consolidated Net Income

Record for a second quarter

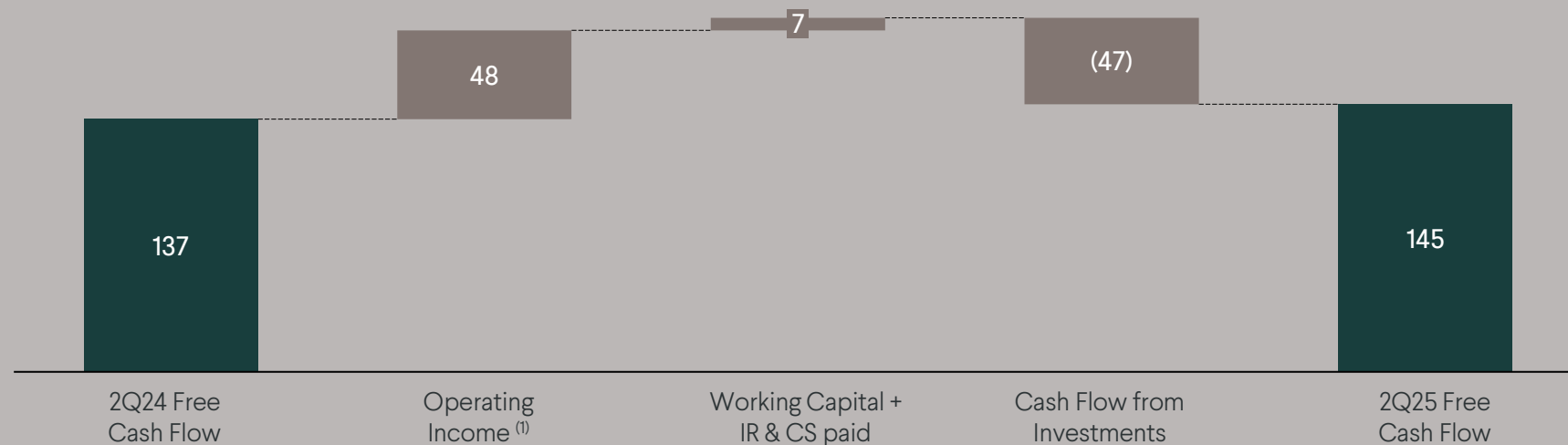
(R\$ MM)



Free Cash Flow

Continued diligence in capital management

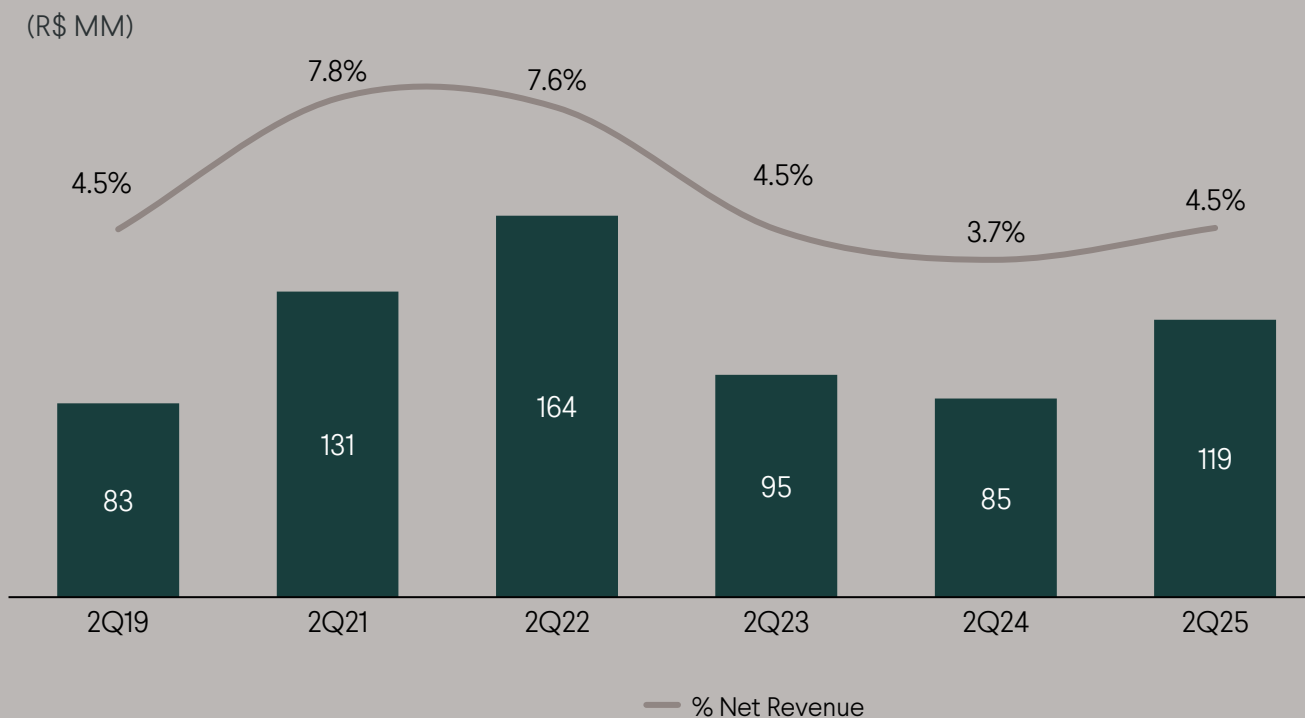
(R\$ MM)



⁽¹⁾ Including operating income + non-cash items + IFRS 16

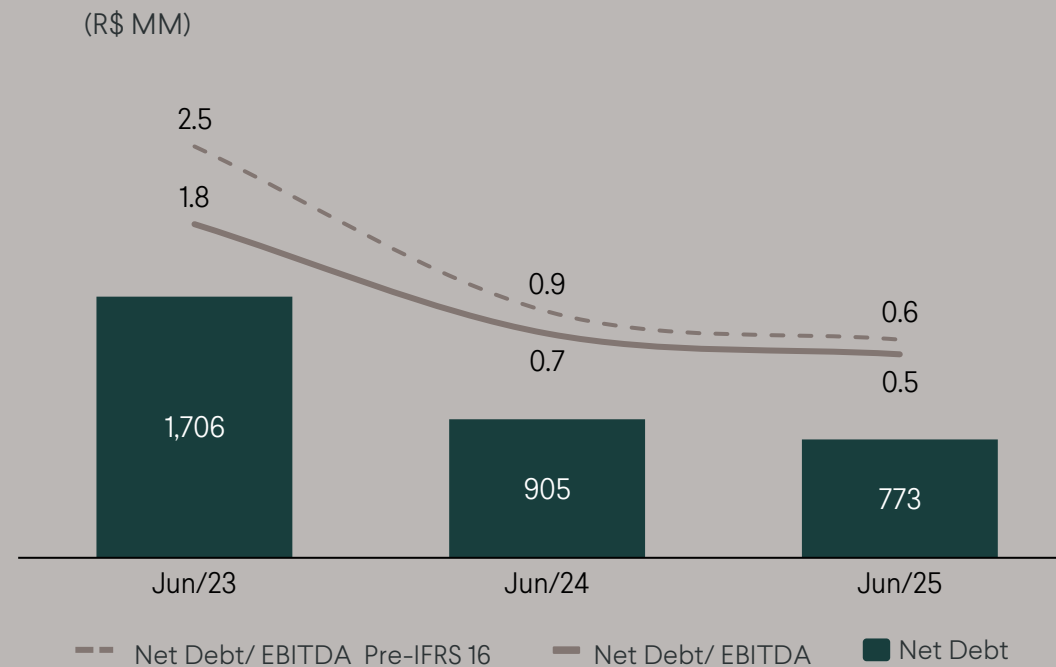
Consolidated Investments

Discipline in protecting cash flows and prioritizing essential projects



Financial Leverage

Net Debt reduction of 14.6% vs. 2Q24



RIACHUELO

Q&A



RIACHUELO

guararapes Midway CASA
RIACHUELO FAN LAB carter's

ri@riachuelo.com.br | riachuelo.com.br/ri

