

RIACHUELO

guararapes Midway CASA RIACHUELO FAN LAB carter's



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.



Estratégia



GRUPO GUARARAPES

Modelo de negócio integrado, que vai desde a compra do fio à última parcela paga pelo cliente



+30 mil
Colaboradores



57,3%
Margem Bruta de Vestuário
+1,9 p.p. vs. 2T24



R\$910 MM
Geração de caixa
livre em 2024



**Distribuição e
Logística Integrada**
3 CDs localizados
estrategicamente



R\$12,0 Bi
Receita Bruta
Consolidada em
2024



**Serviços
Financeiros**
4,5 milhões de cartões
ativos em dez/24



436 Lojas
335 Riachuelo
81 Carter's (+1 SIS)
11 Casa Riachuelo (+14 SIS)
9 FANLAB



**E-commerce
Rentável**
Marcas próprias e
marketplace complementar



R\$1,5 Bi
EBITDA Ajustado
Consolidado em 2024
+44,7% vs. 2023



R\$6,1 Bi
Carteira de Crédito
em jun/2025



**Fábrica
Guararapes**
Qualidade, custo
e reatividade



**Resultados com
impacto positivo**
Somos a maior empregadora de
moda do Brasil, geramos muitas
oportunidades, impulsionamos
práticas sustentáveis e investimos
em tecnologia no país

TIME DE EXECUTIVOS QUALIFICADOS E EXPERIENTES



André Farber
CEO

~2 anos de Riachuelo
Ex-CEO Dafiti
11+ anos Grupo Boticário

~60%
do C-Level tem menos de
2 anos na posição



João Braga
Operações
4,5 anos de Riachuelo
Ex-CEO Zara Brasil



Cláudia Albuquerque
Moda
4,5 anos de Riachuelo
Ex-Grupo Soma e
C&A



Carolina Guimarães
*E-comm e
Transformação*
~2 anos de Riachuelo
Ex-Wildlife Studios
e Bain & Company



Jairo Amorim
Industrial
~15 anos de Riachuelo
Ex-Valisere, Vicunha
Têxtil e Cia. Hering



Francisco Santos
Midway Financeira
~3 anos de Riachuelo
Ex-Picpay, Cielo e
Itaú Unibanco



Miguel Cafruni
CFO e DRI
1,5 ano de Riachuelo
Ex-Fast Shop, Hortifruti Natural
da Terra e Grupo Technos



Graziella D'Enfeldt
Gente e Sustentabilidade
~2 anos de Riachuelo
Ex-Indorama e
Grupo Boticário



Silvana Lavacca
*Jurídico, Governança e
Riscos*
~14,5 anos de Riachuelo
Ex-Votorantim



Ney Santos
Tecnologia
~2 anos de Riachuelo
Ex-Carrefour, Suzano,
BRF e GPA



Cathyelle Schroeder
Marketing
~2 anos de Riachuelo
Ex-Ambev, Grupo Boticário
e Escola Conquer



Gabriel Miceli
Supply Chain
~3,5 anos de Riachuelo
Ex-Tok&Stok, Restoque
e C&A

ESTAMOS EM TRANSFORMAÇÃO...

André Farber assume como CEO

Definição das prioridades estratégicas

Mai/23

Ago/23

Criação das Diretorias de Moda, Marketing e E-commerce

Formação do escritório de Transformação

Set/23

Aceleração da ocupação da fábrica Guararapes

Out/23

Expressiva redução de estoques e geração de caixa de R\$1,0 bi no ano

Dez/23

Criação da Diretoria de Supply Chain

Set/24

Redução expressiva da alavancagem

Dez/24

Midway retomou crescimento da carteira
e entregou resultado duas vezes maior YoY

Dez/24

Lançamento Nossos Fios
Evolução da Cultura, com manutenção da nossa essência

Jun/25

...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



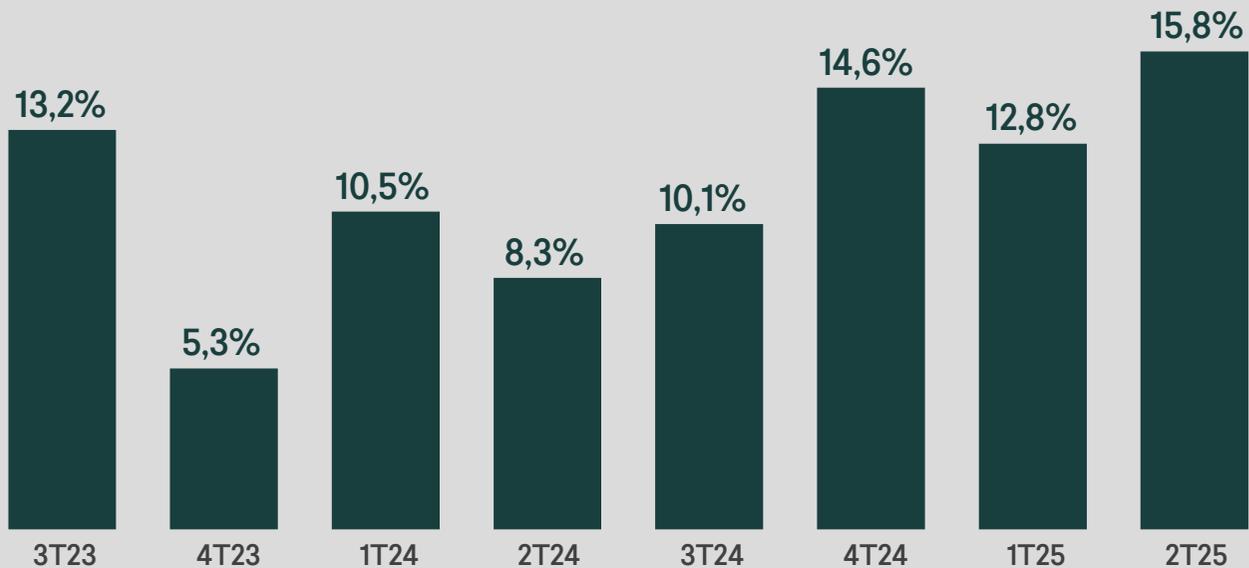
R\$143 MM

Lucro Líquido 2,5 vezes superior ao 2T24



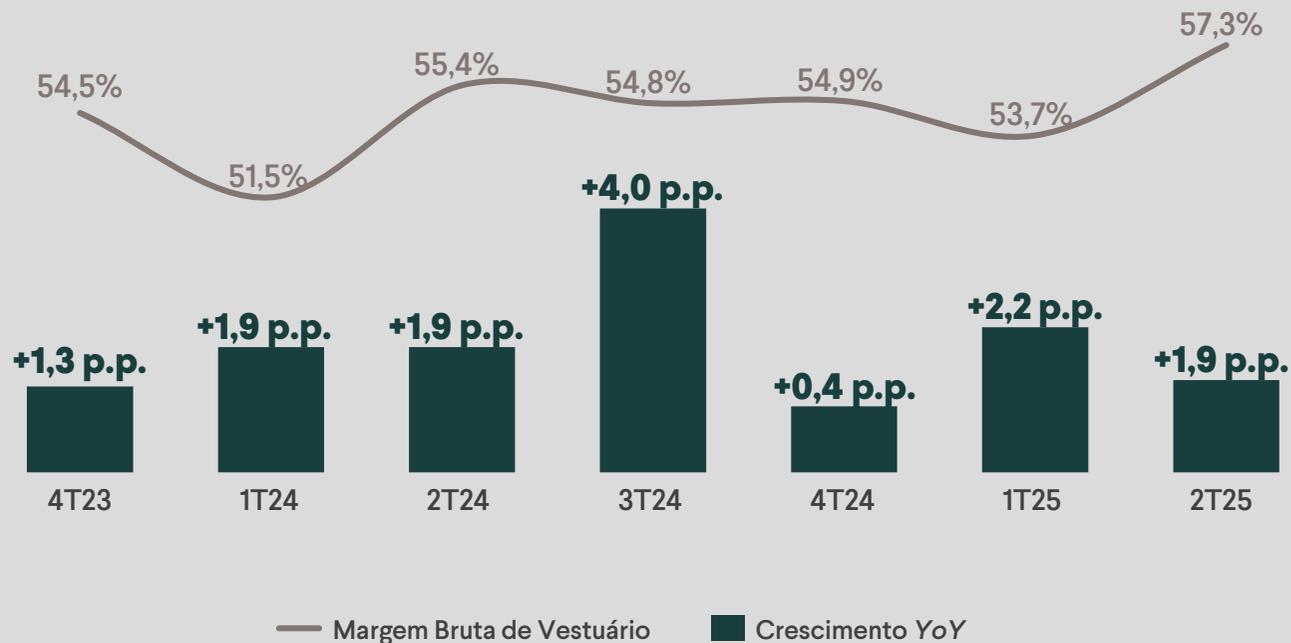
EVOLUÇÃO CONSISTENTE: SSS VESTUÁRIO

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



EVOLUÇÃO CONSISTENTE: MARGEM BRUTA DE VESTUÁRIO

7 trimestres consecutivos de expansão YoY

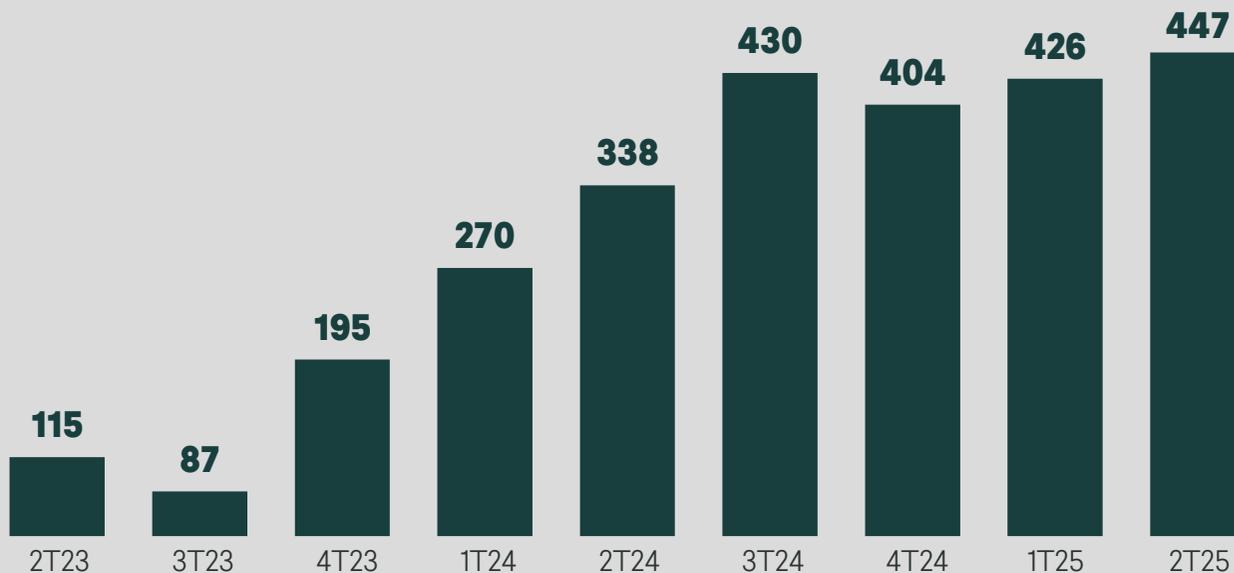


EBITDA DOS SERVIÇOS FINANCEIROS

Melhor desempenho dos últimos anos com **entrega sólida e consistente**

Evolução da gestão e da consistência dos resultados

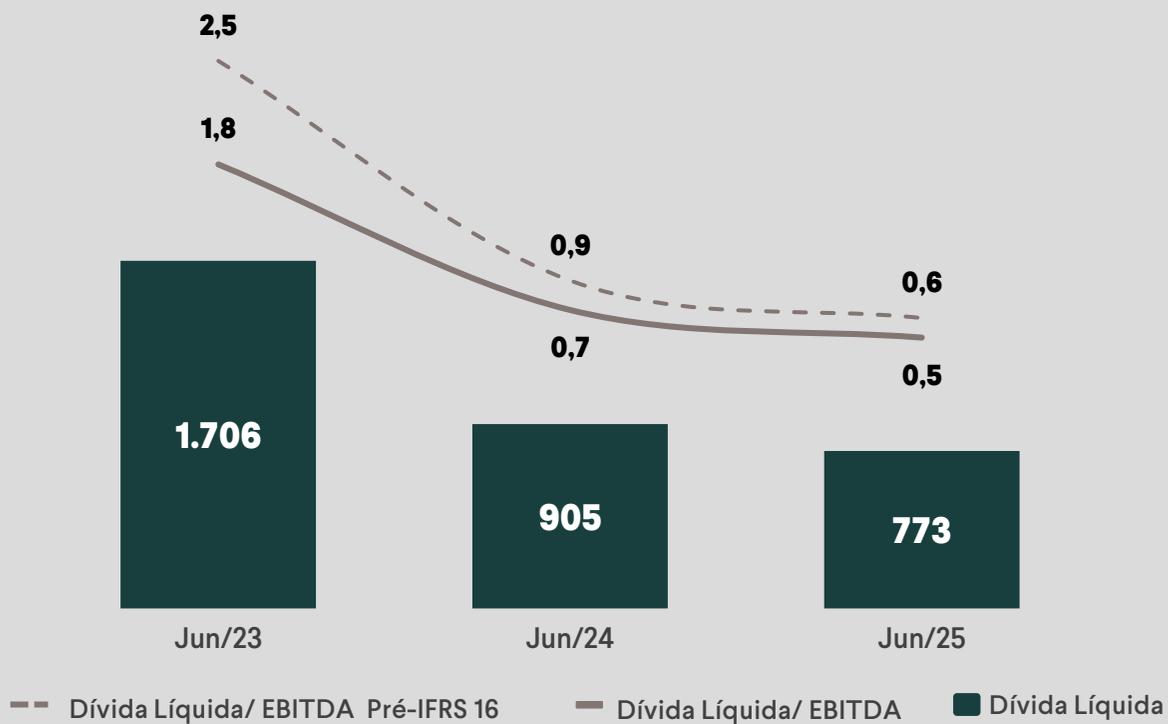
(R\$ MM, últimos 12 meses)



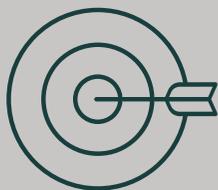
ALAVANCAGEM FINANCEIRA

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

(R\$ MM)



NOVO CICLO DE CRESCIMENTO E RETORNO: PILARES DA ESTRATÉGIA



Objetivo:

Maximizar geração de valor por m²

01: ALAVANCAS PARA MELHORAR A EXPERIÊNCIA

Ganhos de produtividade em Mercadorias: **evolução da venda por m²**

ROL Mercadorias / m²



02: ALAVANCAS PARA OTIMIZAR O FOOTPRINT

Aumentar a venda de mercadorias

ROL Mercadorias



03: ALAVANCAS PARA AUMENTAR A EFICIÊNCIA

Aumento do giro e da margem bruta do vestuário

Margem Bruta de Vestuário (%)



04: ALAVANCAS PARA ACELERAR O FULL POTENTIAL DA FINANCEIRA

Crescimento e Rentabilização da Midway

EBITDA Financeira



05: ALAVANCAS PARA MELHORAR A ESTRUTURA DE CAPITAL

> Otimização do perfil de endividamento

DÍVIDA



> Desinvestimentos potenciais
· Ativos não core

ATIVOS



> Enquadramento ao percentual mínimo de *free float*
> *Waiver* B3 até 31/12/2026

ADEQUAÇÃO NOVO MERCADO



Somos apaixonados
por moda e produto



MODA E PRODUTO

› Desenvolvimento da Coleção

- . Time experiente
- . Coleções pensadas na brasilidade das nossas clientes (*High, Medium* e POP)
- . Foco nas categorias chave (feminino, masculino, jeans, infantil)
- . Evolução do básico (D-Ultras)
- . *Collabs* com estilistas nacionais
- . *Special editions*

› Fortalecimento da marca

- . Integração das submarcas estratégicas (Pool e Bodywork)

› Inteligência de gestão de *pricing* e demarcação com I.A.



Supply



PRINCIPAIS DORES E DESAFIOS NO INÍCIO DA JORNADA

- › **Necessidade de construir uma cadeia resiliente a variações de demanda**
- › **Capacidade de visualizar potenciais riscos de abastecimento**
- › **Desafio de custos crescentes**



NOVA ÁREA DE SUPPLY CHAIN

> Missão

Nosso propósito é **conectar** a moda ao cliente, garantindo a **disponibilidade de produtos e otimizando margens e estoques**. Buscamos construir uma **cadeia de fornecimento ágil e estratégica**, oferecendo qualidade, inovação e valor, para elevar a experiência de compra e a performance financeira da empresa

> Pilares

AUMENTAR A
RESPONSIVIDADE

REDUZIR ESTOQUE E
RUPTURA

AUMENTAR A
MARGEM

MELHORAR A
QUALIDADE

MELHORAR A
EFICIÊNCIA NO
PLANEJAMENTO E
PROCESSOS

TECNOLOGIA

FAST RESPONSE

- › Pista ultra rápida de produto
- › 3x mais rápido do que o calendário regular
- › Foco coleção feminino para testar novas tendências ou complementar sortimento atual em loja
- › Produção em todas as origens, com destaque para a Guararapes



FÁBRICA GUARARAPES

- › Um dos maiores parques fabris da América Latina: **~produção de 40 MM de peças/ano**
- › Produção de **malha, jeans e tecido plano**
 - . Tinturaria, lavanderia, costura e customização
- › Responde por **33%** dos produtos oferecidos aos clientes e **50%** do vestuário
- › Programa de **Eficiência Operacional**



Operação de Lojas



EVOLUÇÃO DE EXPERIÊNCIA DE LOJA

Proporcionar uma experiência ao cliente de acordo com valores marca, através de melhorias operacionais e produto em loja



Gestão produto em lojas



Implementação RFID



Gestão de espaços de loja por ROIC



Tornar Riachuelo referência em eficiência operacional



Otimização de clusterização de lojas



Otimização de pessoas e recursos



Upgrade de tecnologia de cashout



ABASTECIMENTO E LOGÍSTICA

Avançar para uma logística de nova geração e CD mais inteligente



Implementação de RFID



Sistema push and pull



WMS e automação do CD

OTIMIZAÇÃO DE *FOOTPRINT*

Retomar expansão do *core* e renovar o parque potencializando lojas de maior performance



Expansão de novas lojas

Aceleração na expansão do *core*



Otimização do parque atual

Renovação do parque e expansão de resultados em lojas de alta performance

Serviços Financeiros



CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DA MIDWAY



CORE BUSINESS

Cartão, EP, Seguros e
Assistências

NEGÓCIOS ADJACENTES

Lançamento de novos
produtos

LOYALTY

Expansão do programa

RIACHUELO

guararapes Midway CASA
RIACHUELO FAN LAB carter's

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

