RIACHUELO

Resultado 3T25

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.

01
Considerações Iniciais

Estamos em transformação...

Mai/23
André Farber assume como CEO
Definição das prioridades estratégicas

Ago/23
Criação das Diretorias
de Moda, *Marketing* e *E-commerce*

Set/23
Formação do escritório de Transformação

Out/23
Aceleração da ocupação da fábrica Guararapes

Dez/23
Expressiva redução de estoques e geração de caixa de R$1,0 bi no ano

Set/24
Criação da Diretoria de *Supply Chain*

Dez/24
Redução expressiva da alavancagem

Dez/24
Midway retomou crescimento da carteira
e entregou resultado duas vezes maior YoY

Jun/25
Lançamento Nossos Fios
Evolução da Cultura, com manutenção da nossa essência

Set/25
Relançamento da marca Pool
Investimentos em submarcas estratégicas

Nov/25
Otimização do perfil da dívida
Emissão GUAR17 a DI + 0,95% a.a.

...e seguimos capturando resultados consistentes

EBITDA Consolidado de R$402 MM, recorde para um 3º trimestre

+7,3% *SSS* de Vestuário
9 trimestres consecutivos de crescimento

R$119 MM
EBITDA Operação Financeira
+6,5% vs. 3T24

57,3% Mg Bruta de Vestuário
8 trimestres consecutivos de evolução

16,4% Mg. EBITDA Consolidado
Melhor Margem EBITDA da séria histórica

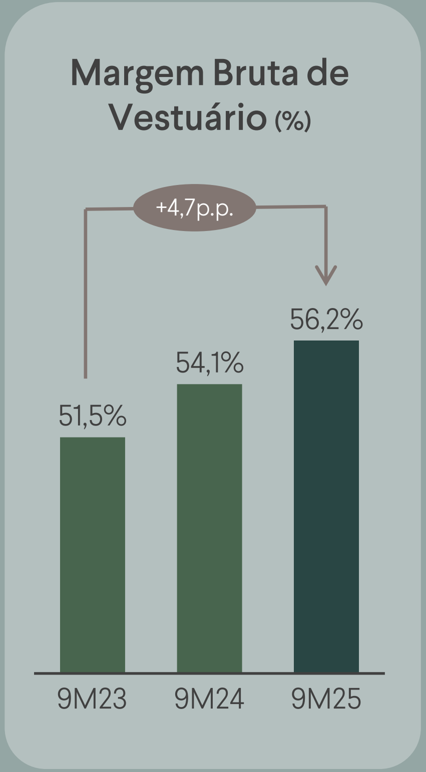
14,2% Mg EBITDA Mercadorias
+1,6 p.p. vs. 3T24
Melhor Margem EBITDA da séria histórica

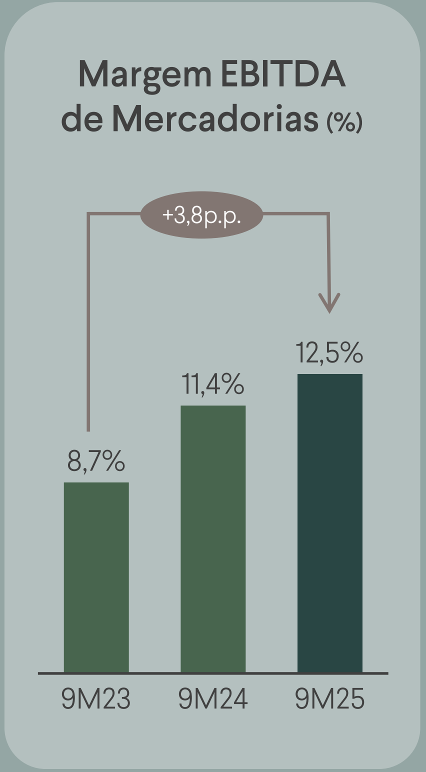
R$74 MM Lucro Líquido
+63,0% vs. 3T24
Maior Lucro líquido da série histórica

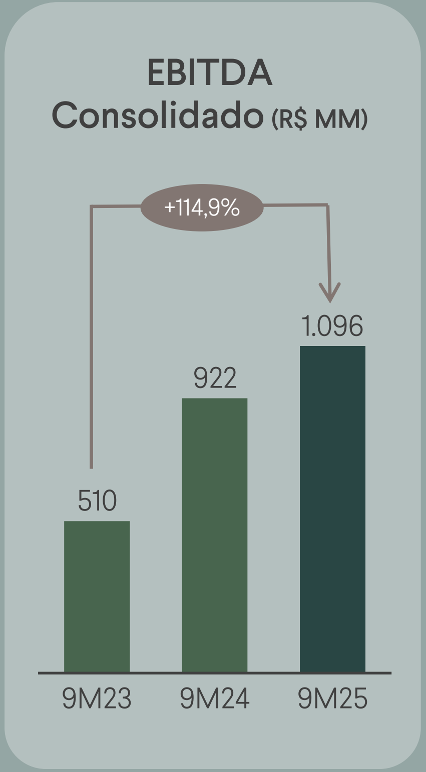
Nota: série histórica considera os terceiros trimestres desde 2019, após a adoção do IFRS16

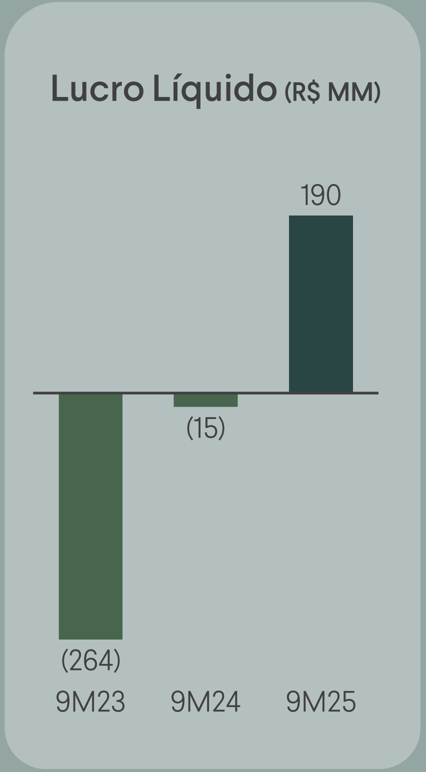
Criação de Valor nos últimos dois anos

Mudança de patamar dos resultados da Companhia



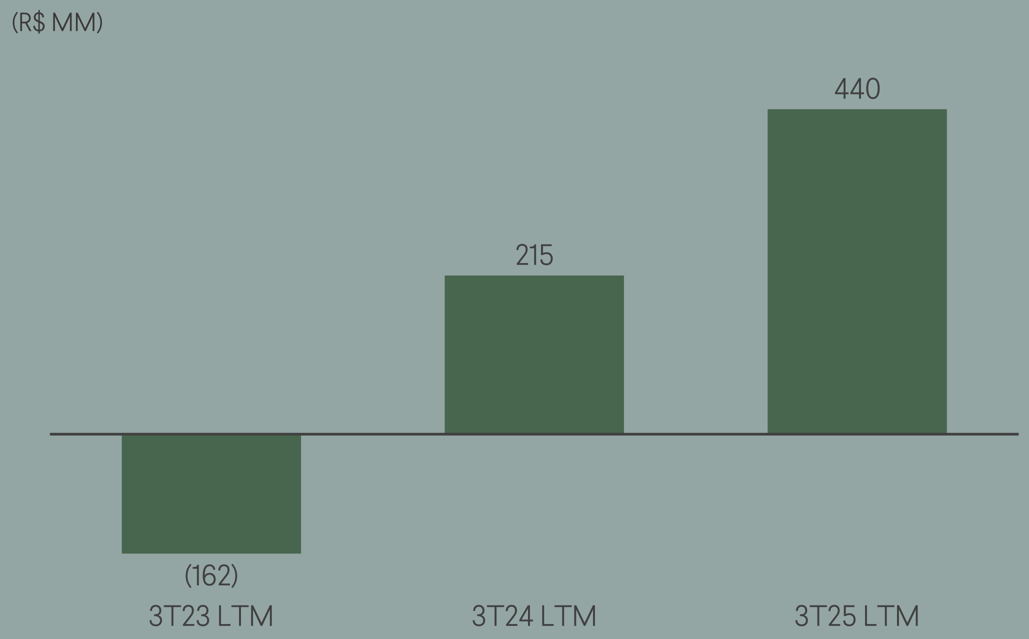






Entrega de Valor até a Última Linha

Evolução Sustentável do Lucro Líquido



Novo Ciclo de Crescimento e Retorno

Aprimoramento dos Pilares da Estratégia

01 EXPERIÊNCIA

02 *FOOTPRINT*

03 EFICIÊNCIA MODA

04 *FULL POTENTIAL* FINANCEIRA

05 ESTRUTURA DE CAPITAL

VENDA (01, 02)

PRODUTIVIDADE (03, 04)

ROIC (05)

Objetivo:

Maximizar geração de valor por m²

Novo Ciclo de Crescimento e Retorno

01 EXPERIÊNCIA

MARCA
- Revitalização da marca
- Investimento em submarcas estratégicas

PRODUTO
- Fortalecer categorias core
- Maior *share* de produtos modais
- Responsividade

LOJA e *E-COMM*
- Evolução da experiência
- Clusterização de lojas

02 *FOOTPRINT*

03 EFICIÊNCIA MODA

04 *FULL POTENTIAL* FINANCEIRA

05 ESTRUTURA DE CAPITAL

Objetivo:

Maximizar geração de valor por m²

Evolução Experiência da Marca

Investimento na marca Pool

Novo Ciclo de Crescimento e Retorno

01 EXPERIÊNCIA

02 *FOOTPRINT*

NOVAS LOJAS
› Aceleração da expansão

REFORMAS
› Novo conceito de lojas

LOCATION
› Mudança na localização de pontos

03 EFICIÊNCIA MODA

04 *FULL POTENTIAL* FINANCEIRA

05 ESTRUTURA DE CAPITAL

Objetivo:

Maximizar geração de valor por m²

Novo Ciclo de Crescimento e Retorno

01 EXPERIÊNCIA

02 *FOOTPRINT*

03 EFICIÊNCIA MODA

04 *FULL POTENTIAL* FINANCEIRA

05 ESTRUTURA DE CAPITAL

FÁBRICA
- Fortalecimento de produtos modais
- Excelência operacional
- Novas *capabilities*

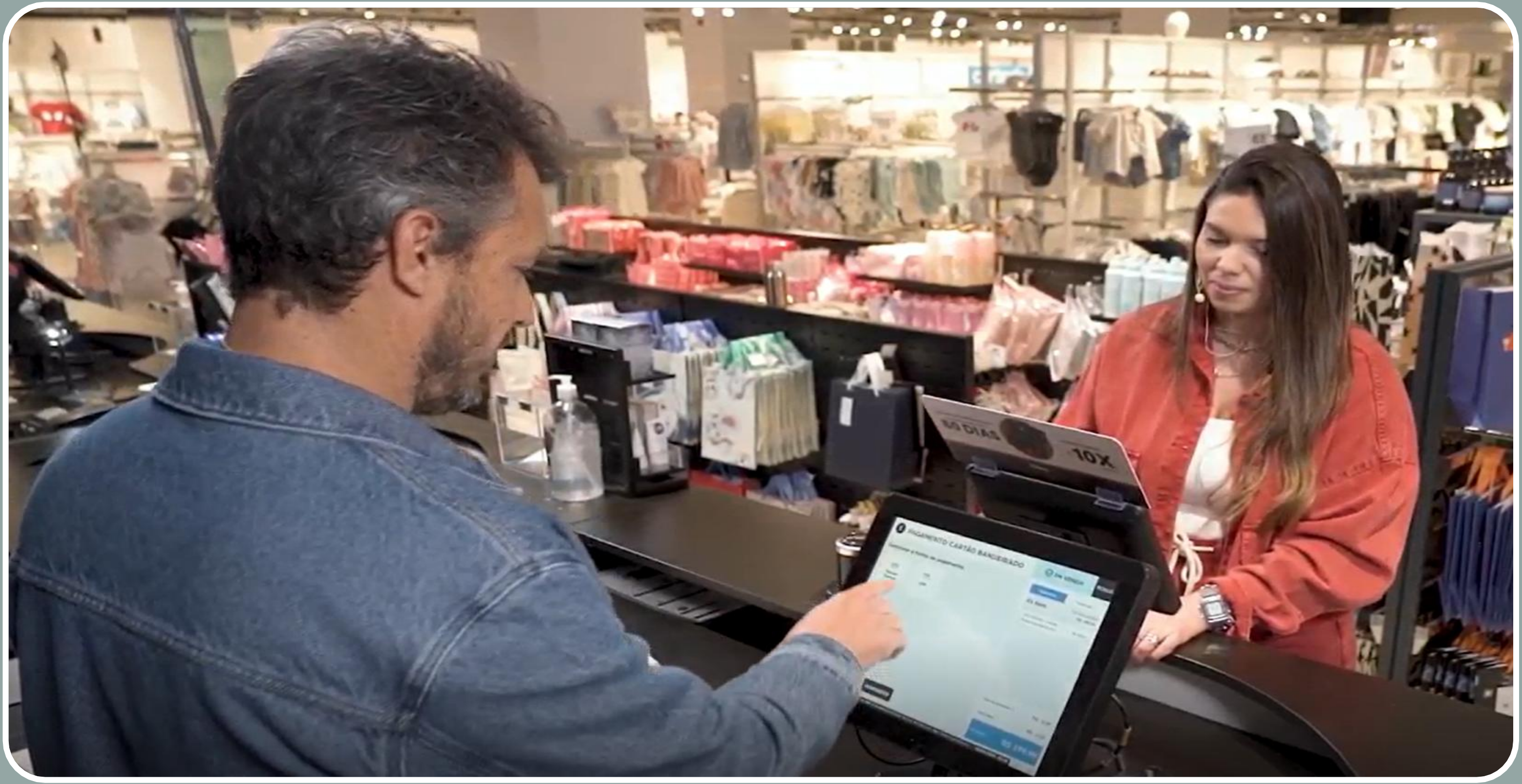
LOGÍSTICA
- *Push and Pull* e controle por SKU
- Clusterização do abastecimento por loja

ANALYTICS
- *Pricing* e demarcação
- Maturação dos algoritmos
- Uso estratégico de dados via I.A.

Objetivo:

Maximizar geração de valor por m²

Evolução PDV e *Self-Checkout*



Novo Ciclo de Crescimento e Retorno

01 EXPERIÊNCIA

02 *FOOTPRINT*

03 EFICIÊNCIA MODA

04 *FULL POTENTIAL* FINANCEIRA

CORE BUSINESS
- *I.A.* e *Machine Learning* na concessão de créditos
- Melhor proposta de valor dos cartões
- Expansão do negócio de Empréstimo

NEGÓCIOS ADJACENTES
- Lançamento de novos produtos

ECOSSISTEMA
- Evolução do programa de relacionamento

05 ESTRUTURA DE CAPITAL

Objetivo:

Maximizar geração de valor por m²

Novo Ciclo de Crescimento e Retorno

01 EXPERIÊNCIA

02 *FOOTPRINT*

03 EFICIÊNCIA

04 *FULL POTENTIAL* FINANCEIRA

05 ESTRUTURA DE CAPITAL

DÍVIDA

- Otimização do perfil de endividamento
- Evolução da estrutura de *funding* da Midway

REAL ESTATE

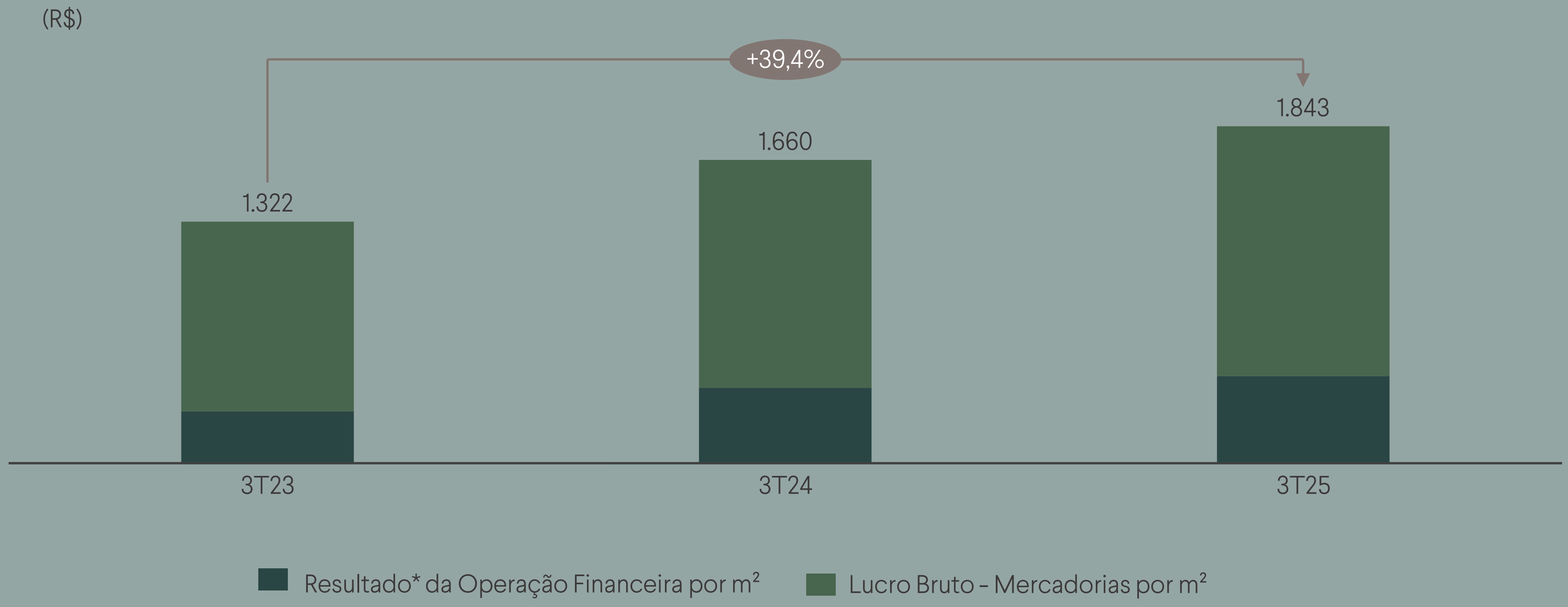
- Otimização de ativos não *core*

Objetivo:

Maximizar geração de valor por m²

Geração de Valor por m²

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

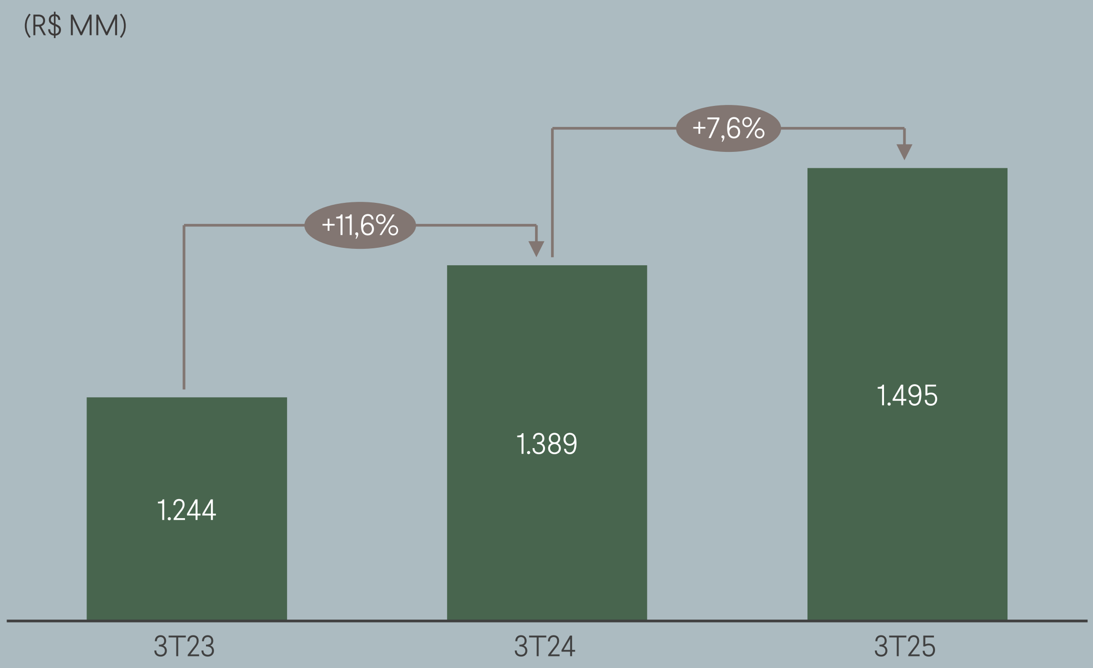


*Receita Líquida de PDD

02 Desempenho Mercadorias

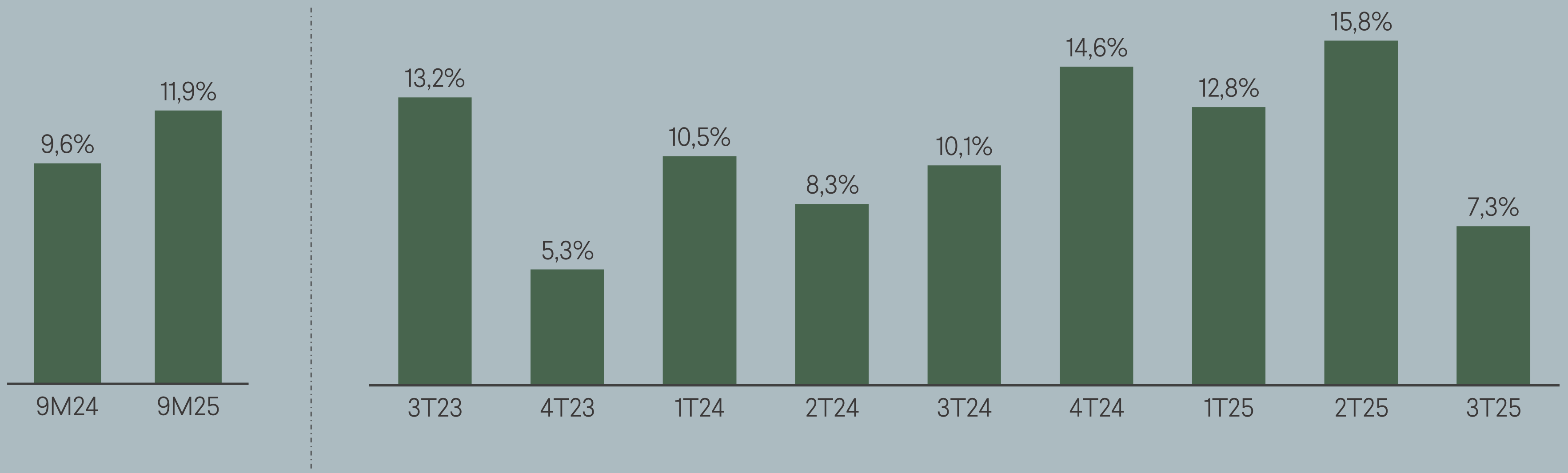
Receita Líquida de Vestuário

Crescimento de 7,6% nas vendas de Vestuário, mesmo com adversidades no clima



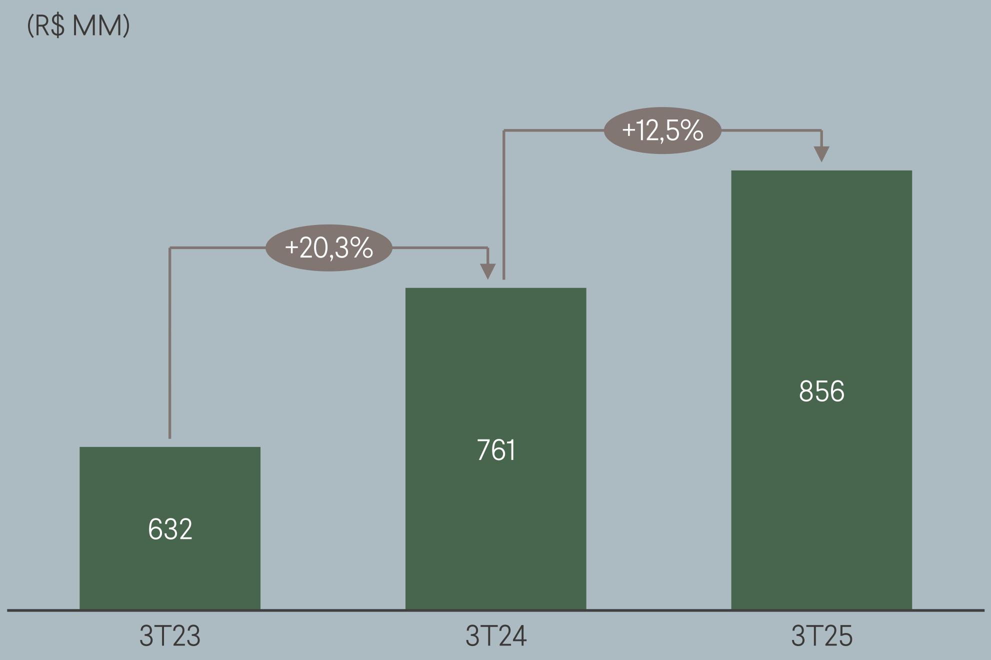
SSS Vestuário

Nove trimestres consecutivos de expansão *YoY*, com crescimento das coleções de ano todo e menor oferta de produtos de inverno nas vendas



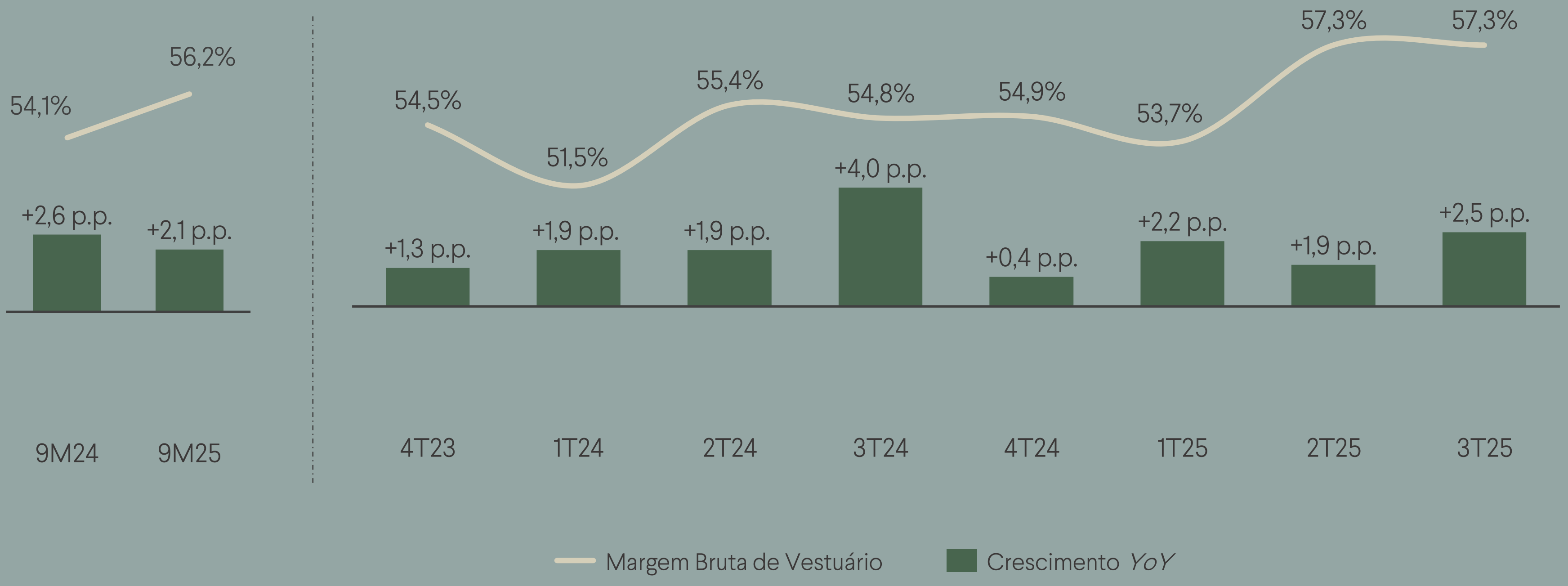
Lucro Bruto de Vestuário

Crescimento de vendas com expansão de margem levam ao patamar histórico de Lucro Bruto de Vestuário



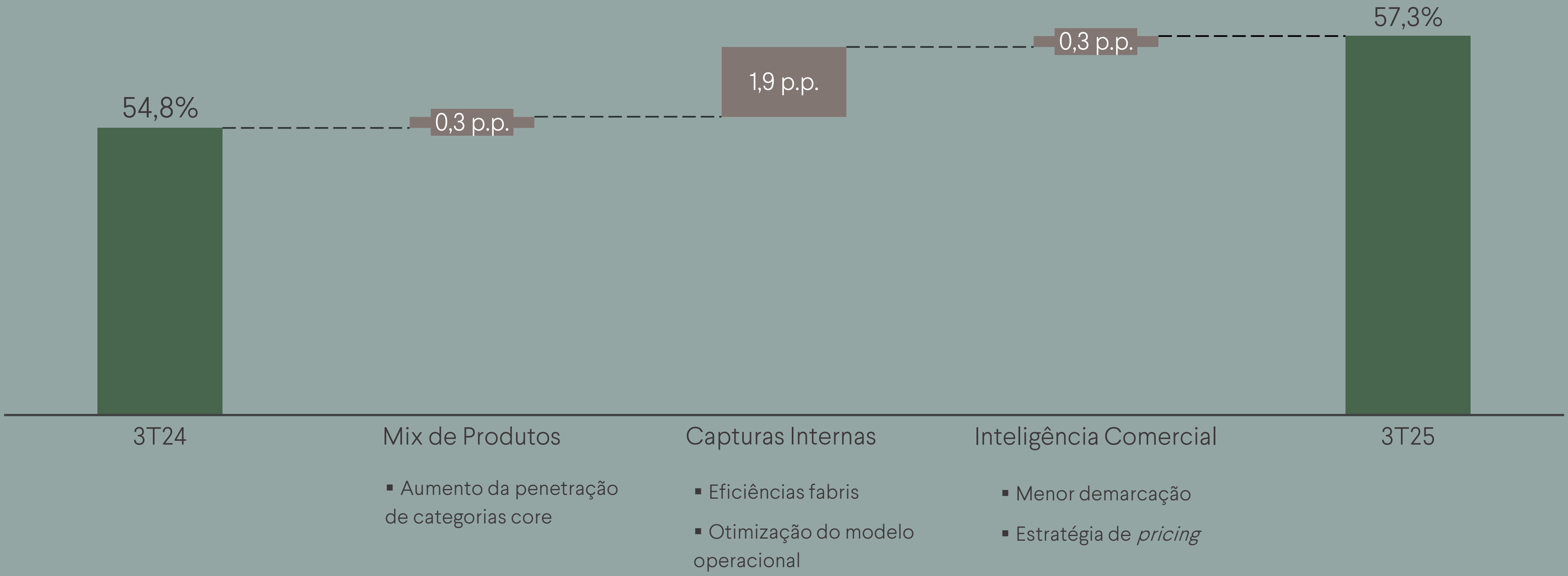
Evolução Consistente: Margem Bruta de Vestuário

Oito trimestres consecutivos de expansão *YoY*



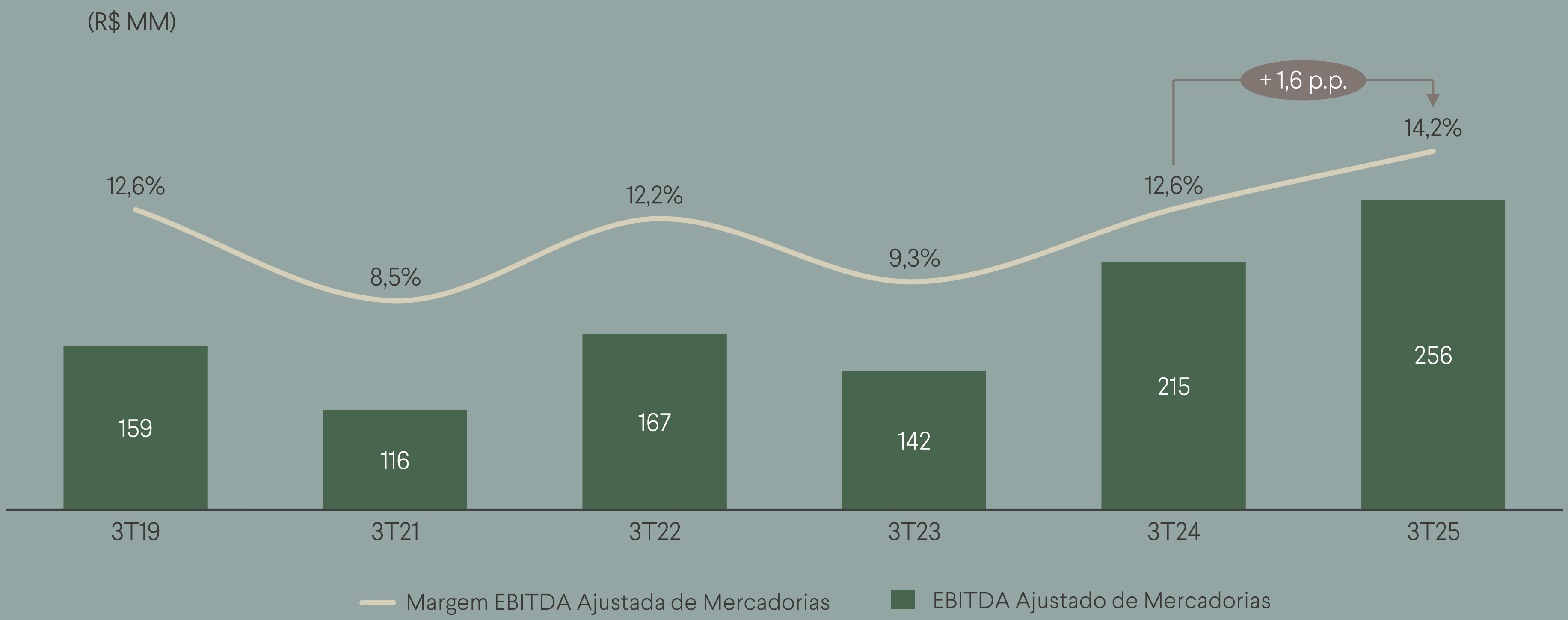
Alavancas da Margem Bruta de Vestuário

Ganhos consistentes na gestão da cadeia, ainda com oportunidades de captura



EBITDA Ajustado de Mercadorias

Margem atinge patamar recorde da série histórica

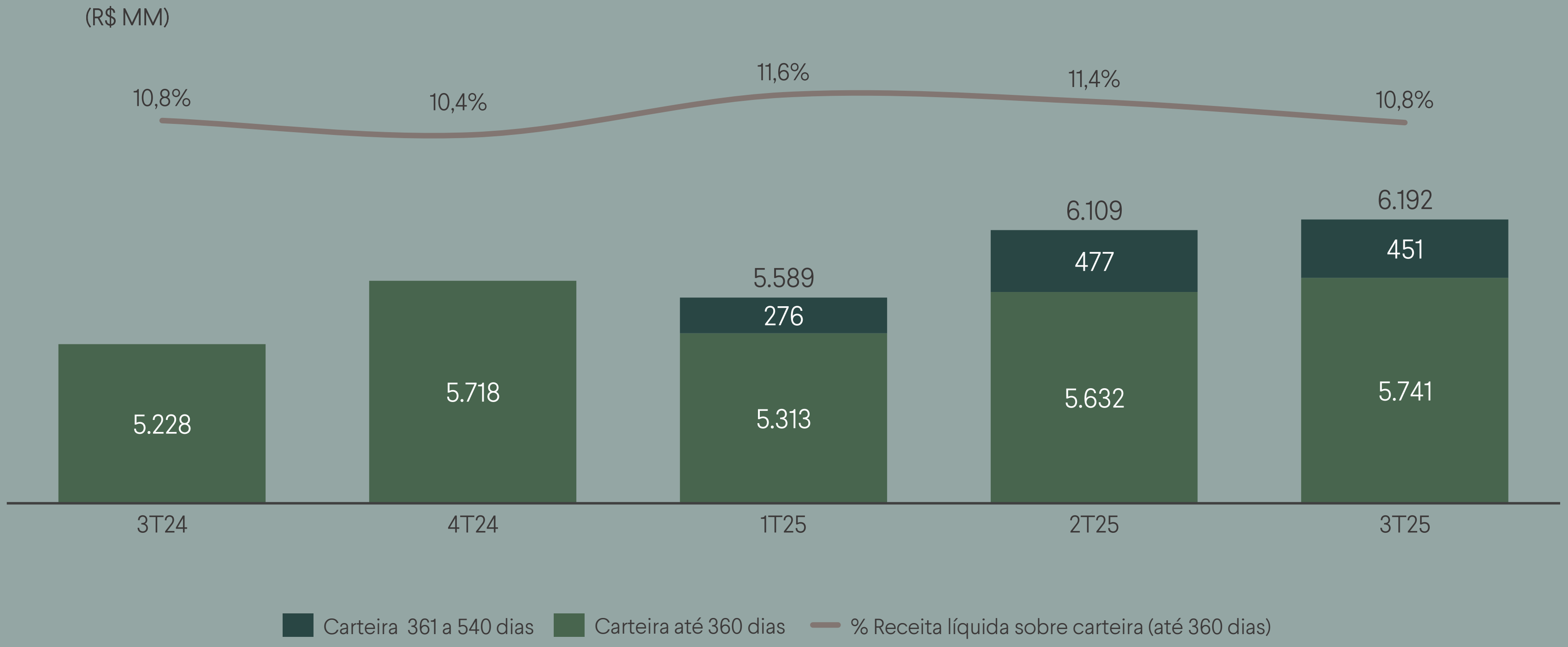


03

Serviços Financeiros

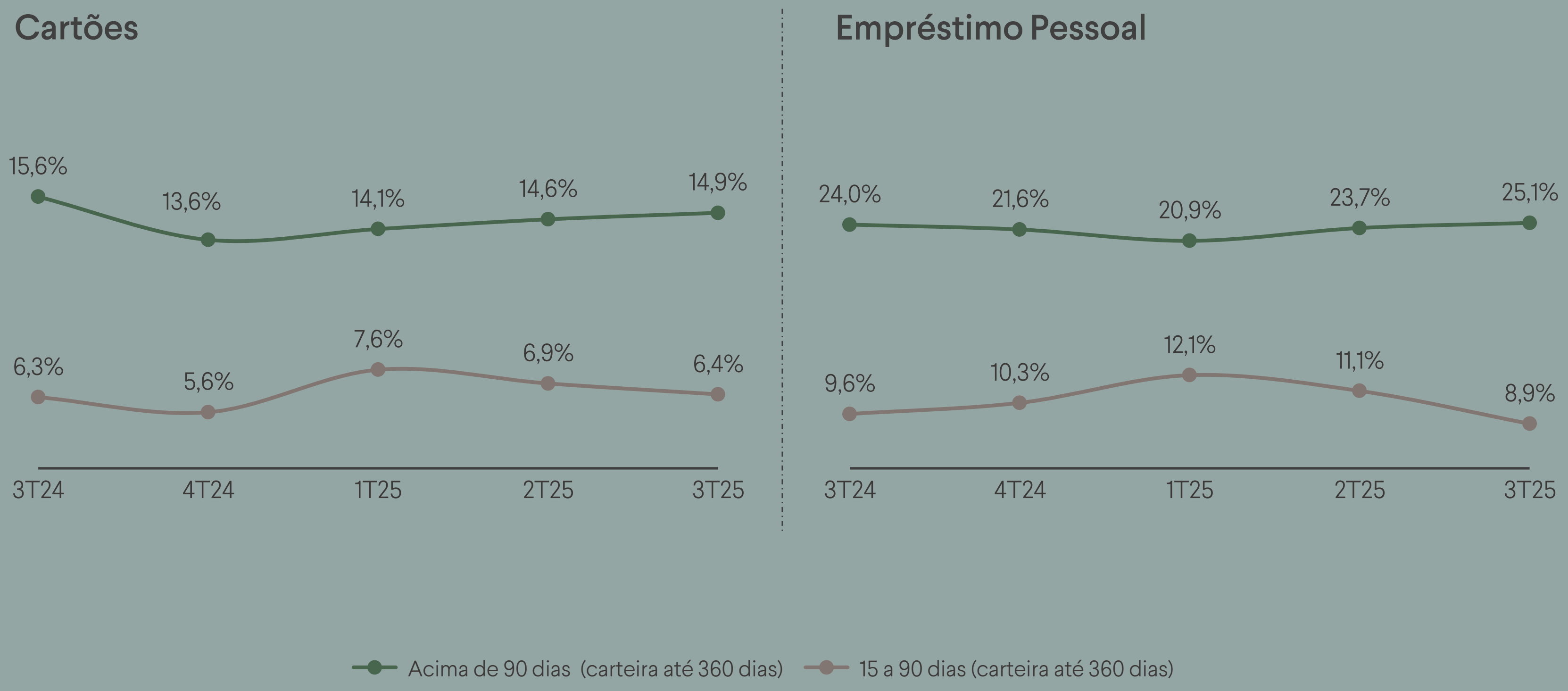
Serviços Financeiros

Evolução consistente e saudável da carteira, reflexo da gestão eficiente e diligência no crédito



Indicadores de Inadimplência

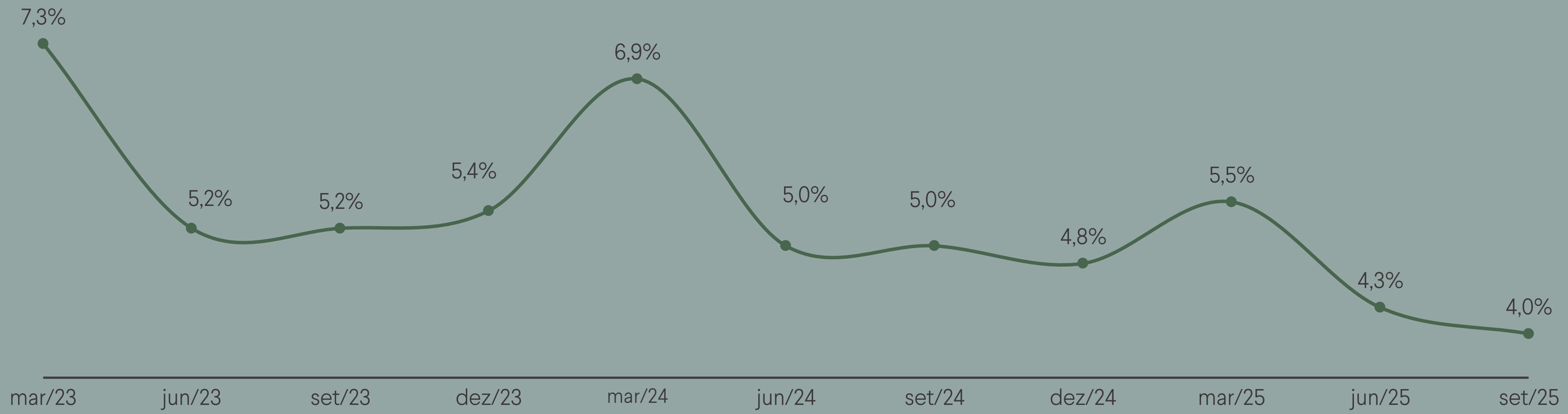
Patamares saudáveis e contínua redução na faixa curta, com rolagens dentro da expectativa



First Payment Default – Novas Safras

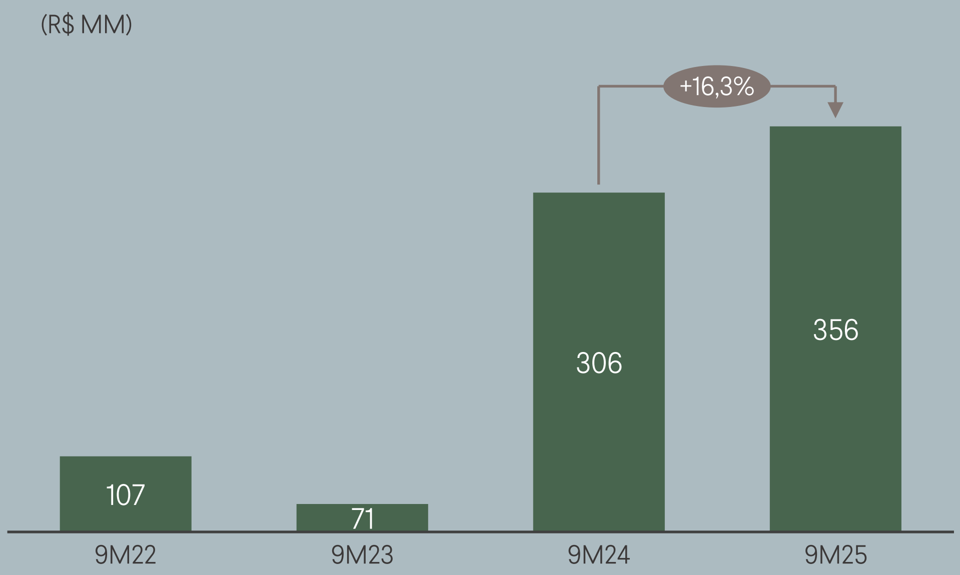
Adição de novos clientes com queda no *FPD* mostra a qualidade na originação de crédito

FPD Cartões



EBITDA dos Serviços Financeiros

Foco na consistência dos resultados e sustentabilidade de longo prazo

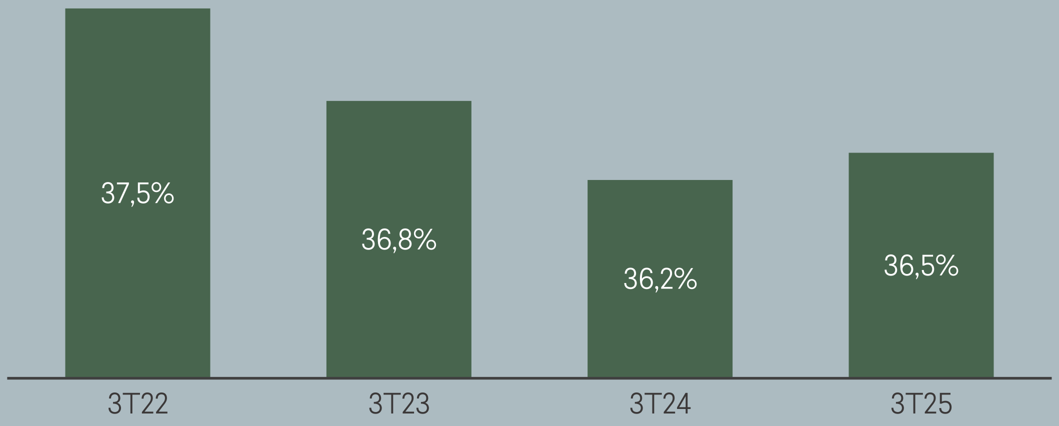


04 Desempenho Consolidado

Alavancagem Operacional

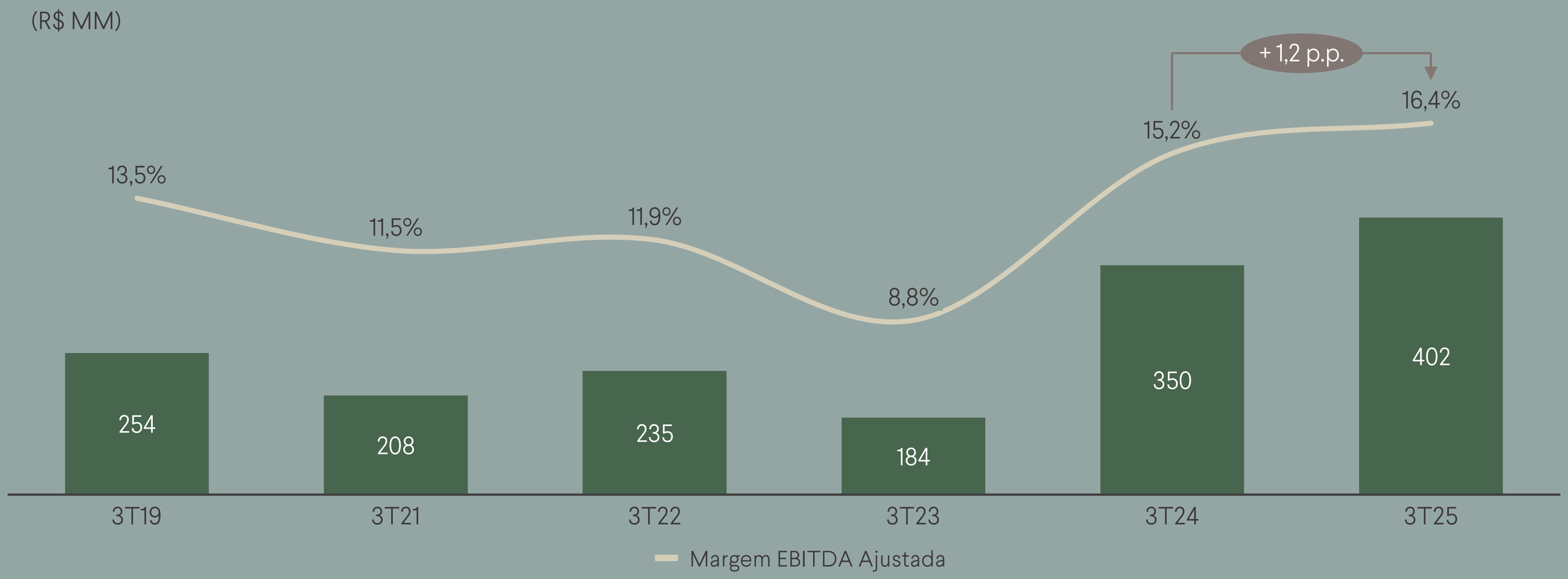
Gestão disciplinada de despesas suporta o crescimento dos negócios

(% Receita Líquida Consolidada)



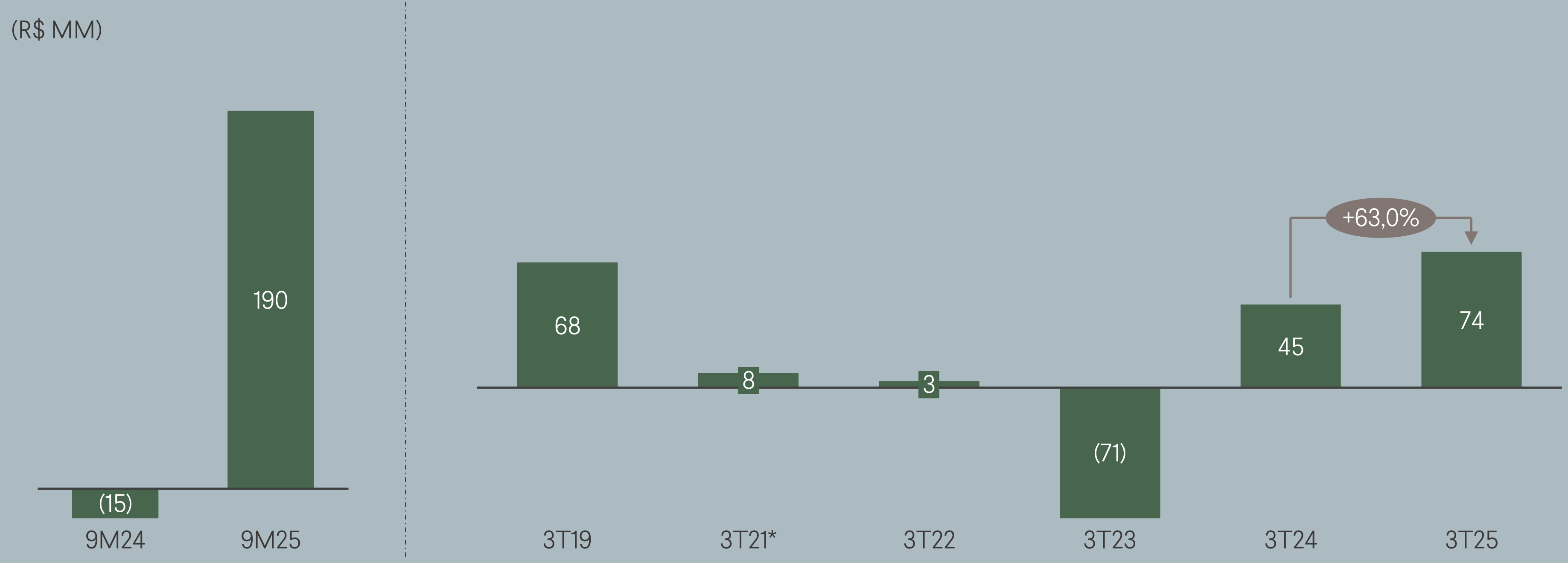
EBITDA Ajustado Consolidado

Patamar histórico de margem



Lucro Líquido Consolidado

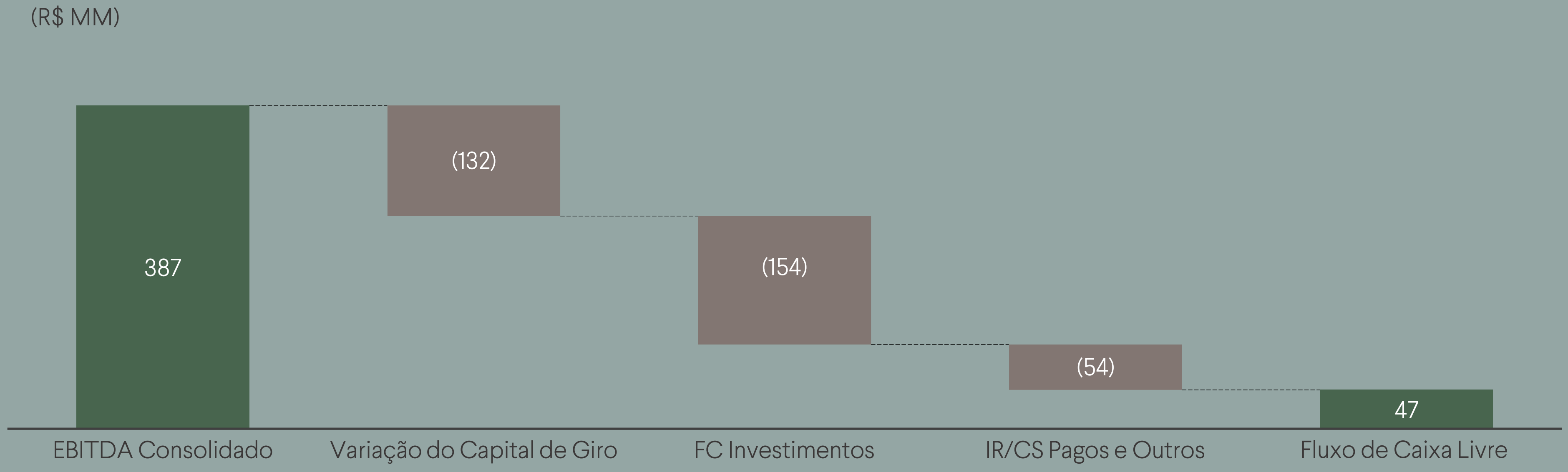
Nível recorde dos últimos anos



Nota: Efeito não recorrente no 3T21 refere-se à reversão da cobrança de IRPJ e CSLL sobre valores relativos a juros Selic decorrentes de indébitos tributários

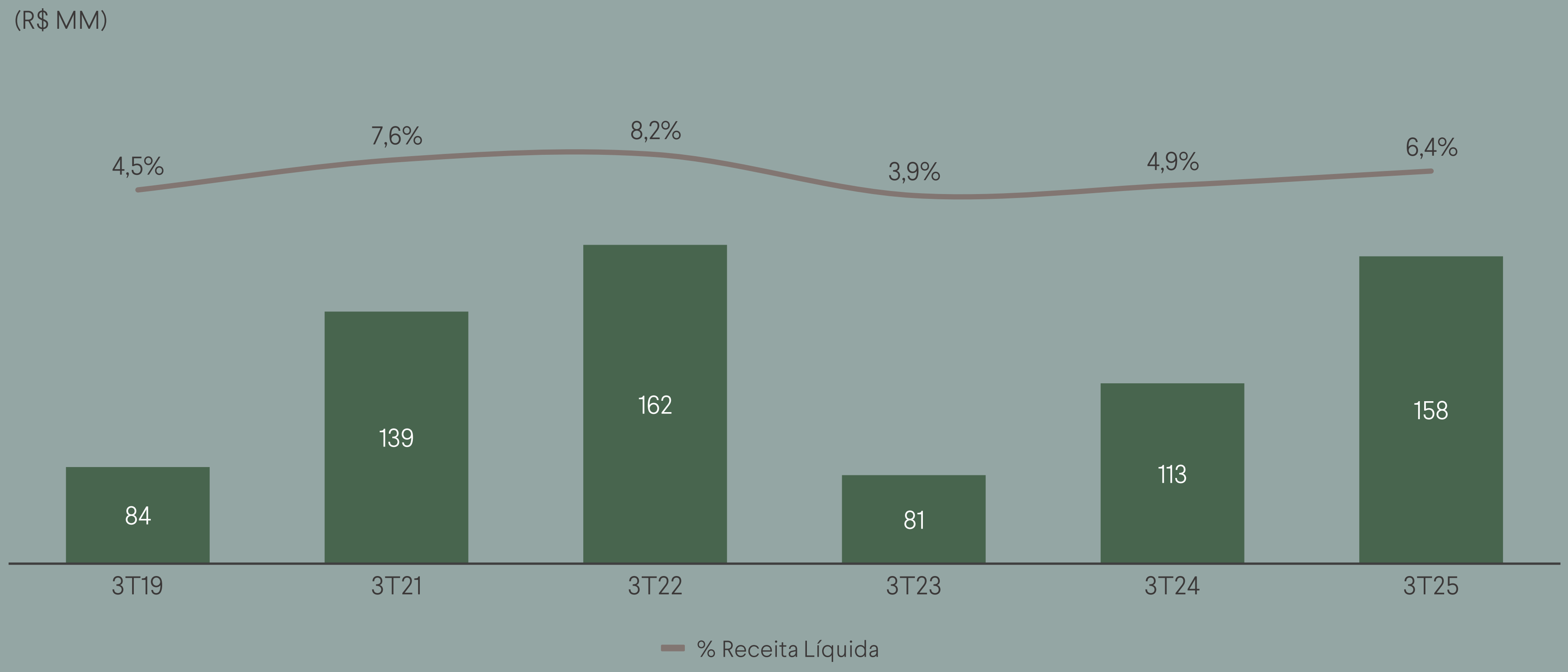
Geração de Caixa Livre 3T25

Gestão diligente do capital



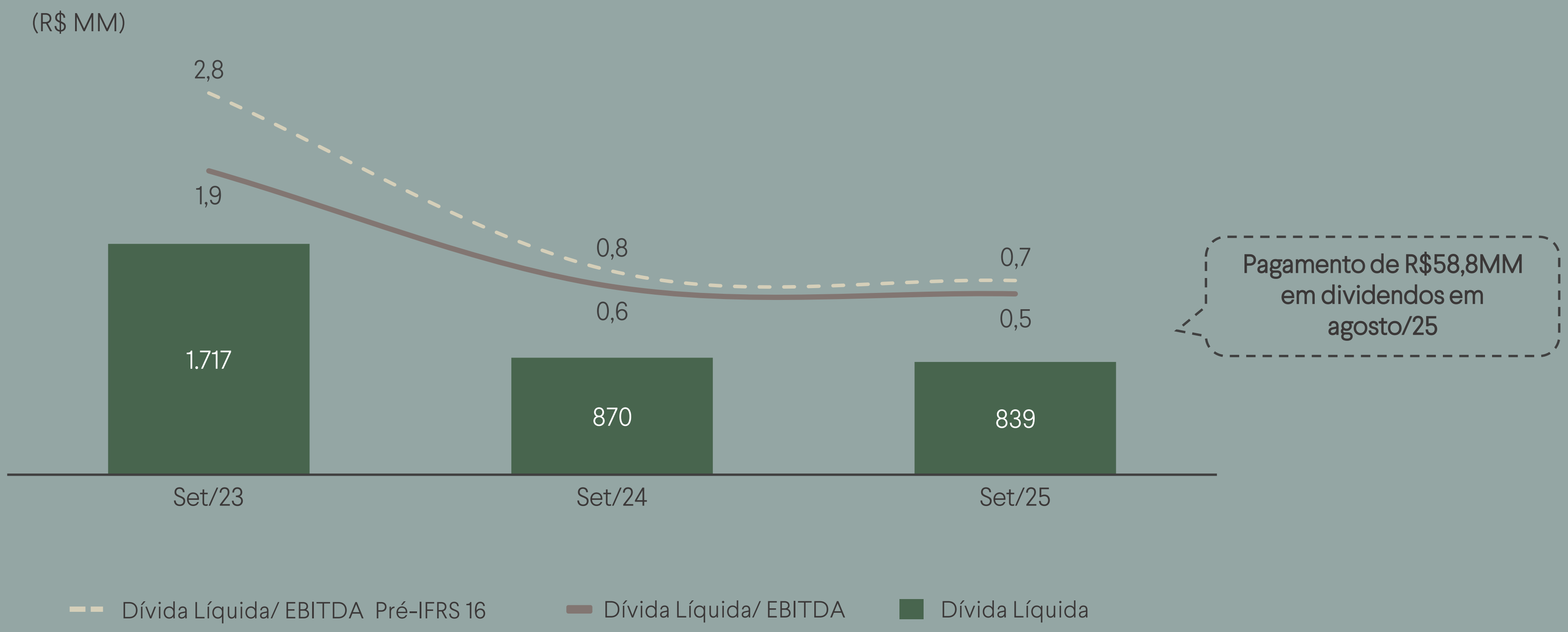
Investimento Consolidado

Aceleração com foco em expansão e modernização, mantendo rigor na proteção de caixa



Alavancagem Financeira

Trajetória de contínua desalavancagem, com redução de 51% da dívida líquida nos últimos 2 anos

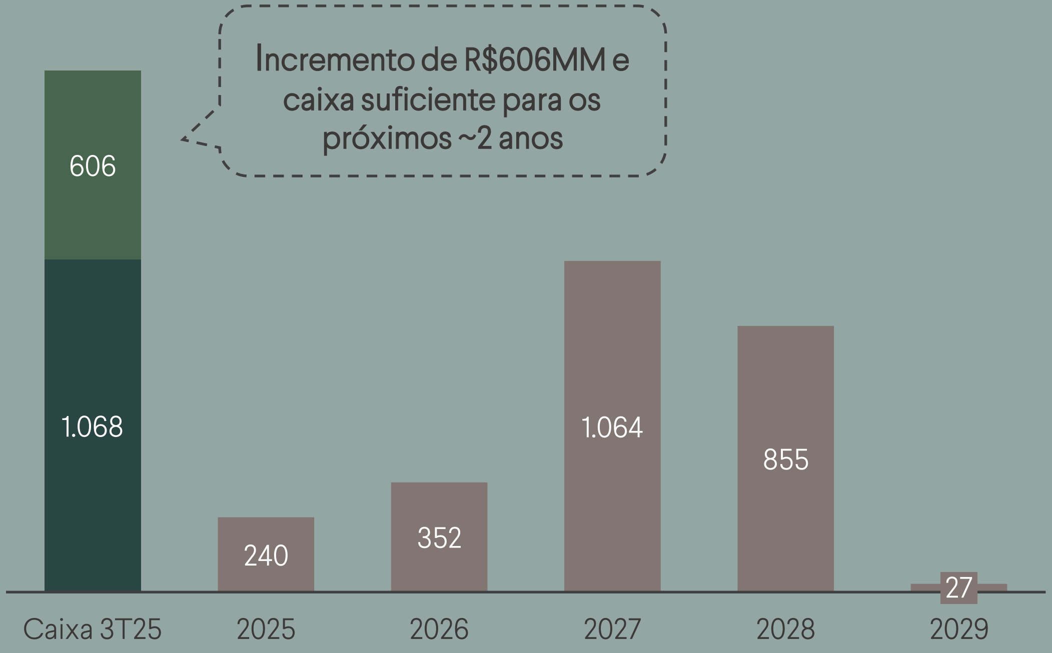


Otimização do Perfil da Dívida pós Nova Emissão de Debêntures

Aumento da *duration* e redução do custo médio da dívida

Cronograma de Amortização pós Emissão

(R$ MM)



Overview Nova Emissão

Riachuelo (RCHLO14)
Taxa: DI + 2,35% a.a.
Duration atual: 1,44 y

Guararapes (GUAR15)
Taxa: DI + 2,45% a.a.
Duration atual: 1,01 y

Guararapes (GUAR16)
Taxa: DI + 2,35% a.a.
Duration atual: 1,41 y

Guararapes (“GUAR17”)
Taxa: DI + 0,95% a.a.
Duration: 2,17 y

RIACHUELO

INVESTOR Day

11.12.2025

RIACHUELO

Q&A


RIACHUELO
guararapes
Midway
CASA
RIACHUELO
FAN
carter's
ri@riachuelo.com.br | riachuelo.com.br/ri

RIACHUELO

3Q25 Results

guararapes Midway CASA RIACHUELO FAN 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

We are in transformation...

May/23 – André Farber takes over as CEO
Definition of strategic priorities

Aug/23 – Creation of Fashion,
Marketing and E-commerce boards

Sep/23 – Establishment of Transformation Office

Oct/23 – Acceleration of Guararapes industrial plant occupancy

Dec/23 – Significant reduction in inventories and cash generation of R$1.0 billion in the year

Sep/24 – Creation of Supply Chain board

Dec/24 – Significant reduction in leverage

Dec/24 – Midway resumed portfolio growth,
delivering results twice as high YoY

Jun/25 – Launch of “Nossos Fios”
Evolution of culture, while retaining our essence

Sep/25 – Relaunch of Pool brand
Investments in strategic sub-brands

Nov/25 – Optimization of debt profile
Issue of GUAR17 at DI + 0.95% p.a.

…and continue to deliver consistent results

Consolidated EBITDA of R$402MM, record for a 3rd quarter

+7.3% Apparel **SSS**
9 consecutive quarters of growth

R$119 MM
EBITDA from Financial Operation
+6.5% vs. 3Q24

57.3% Apparel Gross Margin
8 successive quarters of growth

16.4% Consolidated EBITDA Margin
Best EBITDA Margin in the historical series

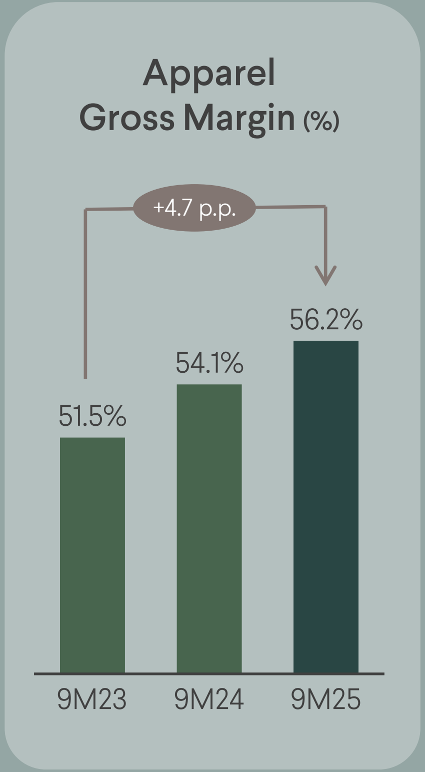
14.2% Retail EBITDA Margin
+1.6 p.p. vs. 3Q24
Best EBITDA Margin in the historical series

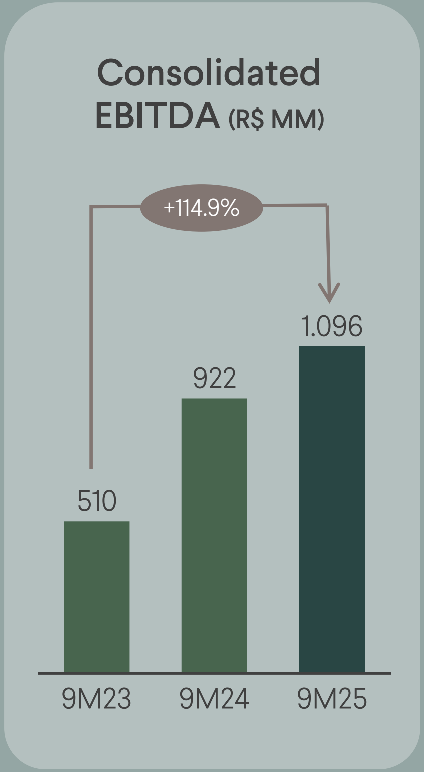
R$74 MM Net Income
+63.0% vs. 3Q24
Highest Net Income in the historical series

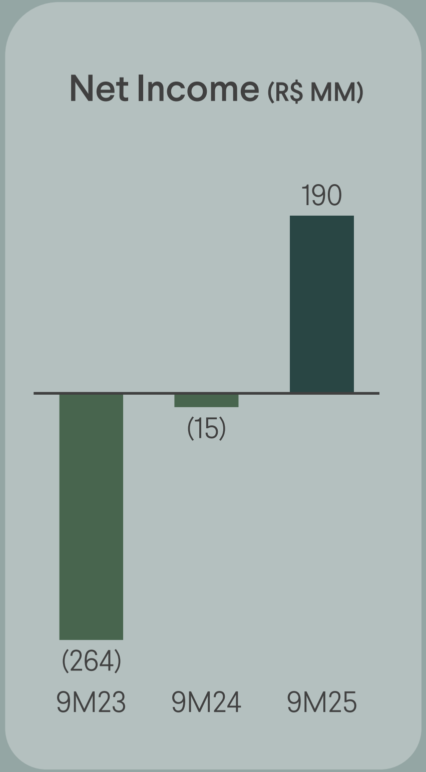
Note: considering the third quarters since 2019, after the adoption of IFRS16

Creation of value in the last two years

A step change in the Company's results

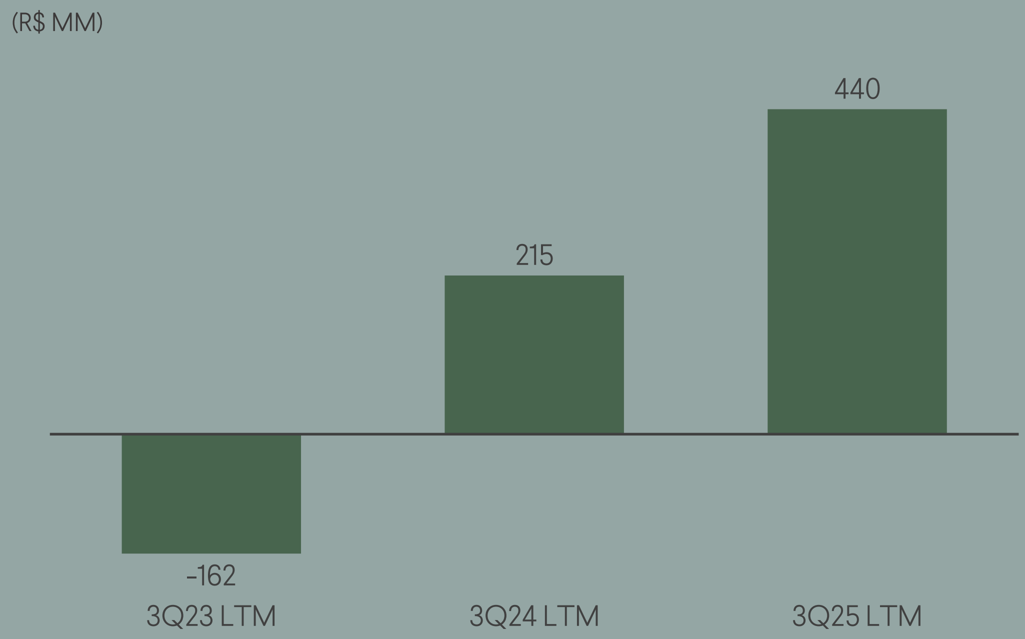






Delivery of value up to the bottom line

Sustainable growth of Net Income



New cycle of growth and return

Refining the Strategic Pillars

- **01** EXPERIENCE
- **02** FOOTPRINT
- **03** EFFICIENCY FASHION
- **04** FULL POTENTIAL OF FINANCIAL OPERATION
- **05** CAPITAL STRUCTURE

SALES (01, 02) | **PRODUCTIVITY** (03, 04) | **ROIC** (05)

Goal:

Maximize value generation per square meter

New cycle of growth and return

01 EXPERIENCE

BRAND
- Brand revitalization
- Investment in strategic sub-brands

PRODUCT
- Boost core categories
- Higher share of fashion products
- Responsiveness

STORE AND E-COMMERCE
- Better customer experience
- Store clustering

02 FOOTPRINT

03 FASHION EFFICIENCY

04 FULL POTENTIAL OF FINANCIAL OPERATION

05 CAPITAL STRUCTURE

Goal:

Maximize value generation per square meter

Evolution of brand experience

Investments in Pool brand

New cycle of growth and return

01 EXPERIENCE

02 FOOTPRINT

NEW STORES
› Acceleration of expansion

REMODELING
› New store concept

LOCATION
› Change of sales points

03 FASHION EFFICIENCY

04 FULL POTENTIAL OF FINANCIAL OPERATION

05 CAPITAL STRUCTURE

Goal:

Maximize value generation per square meter

New Cycle of Growth and Return

01 EXPERIENCE

02 FOOTPRINT

03 FASHION EFFICIENCY

FACTORY
- Strengthening fashion products
- Operational excellence
- New capabilities

LOGISTICS
- Push and Pull and control by SKU
- Evolving clustering supply by store

ANALYTICS
- Pricing and markdown
- Algorithms maturation
- Strategic use of data with AI

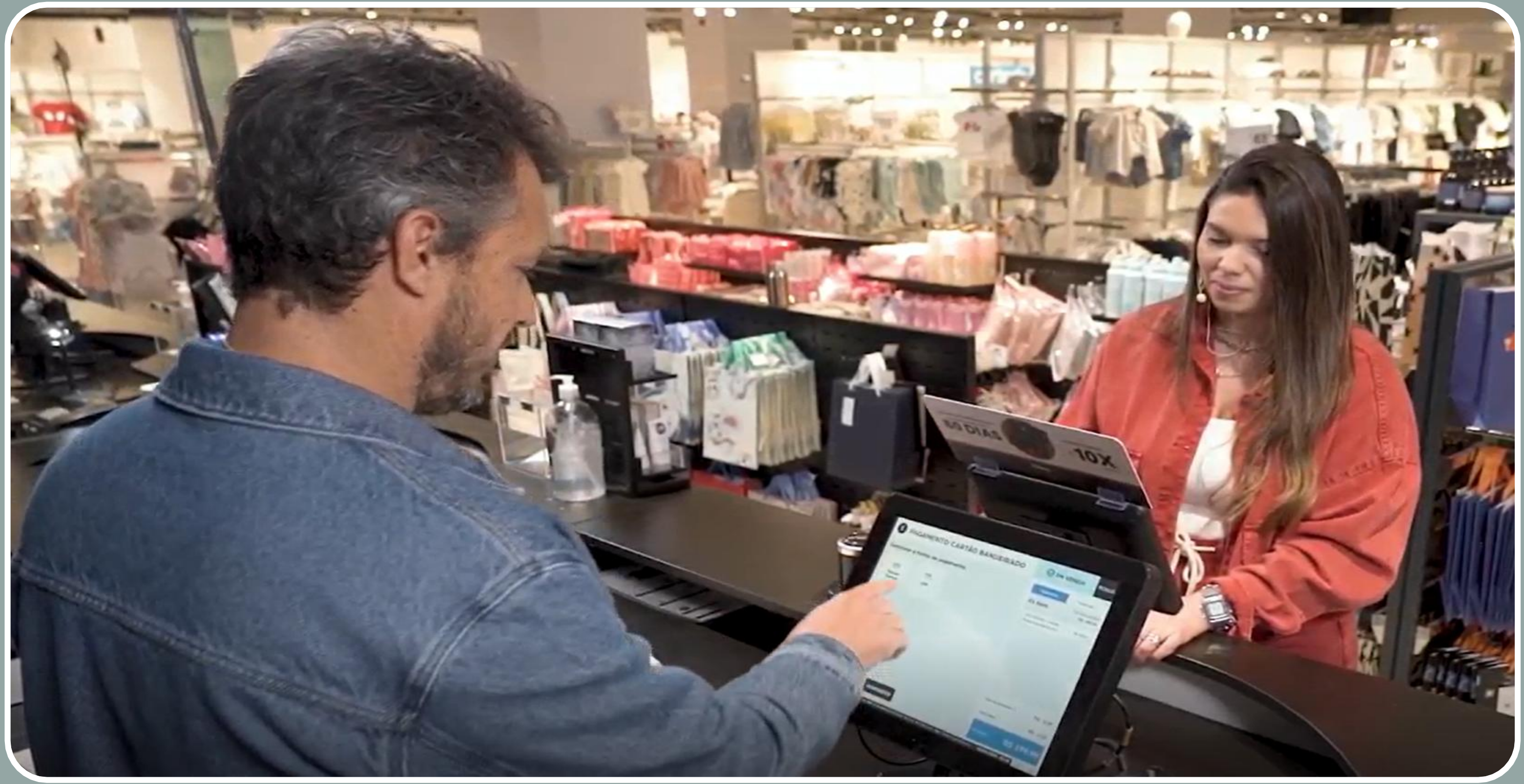
04 FULL POTENTIAL OF FINANCIAL OPERATION

05 CAPITAL STRUCTURE

Goal:

Maximize value generation per square meter

Evolution of POS and self-checkout



New cycle of growth and return

01 EXPERIENCE

02 FOOTPRINT

03 EFFICIENCY FASHION

04 FULL POTENTIAL OF FINANCIAL OPERATION

CORE BUSINESS
- AI and Machine Learning in lending operations
- Best value proposition for cards
- Expansion of Personal Loans business

ADJACENT BUSINESSES
- Launch of new products

ECOSYSTEM
- Evolution of the loyalty program

05 CAPITAL STRUCTURE

Goal:

Maximize value generation per square meter

New cycle of growth and return

01 EXPERIENCE

02 FOOTPRINT

03 EFFICIENCY

04 FULL POTENTIAL FINANCIAL OPERATION

05 CAPITAL STRUCTURE

DEBT

- Optimization of debt profile
- Enhancement of Midway's funding structure

REAL ESTATE

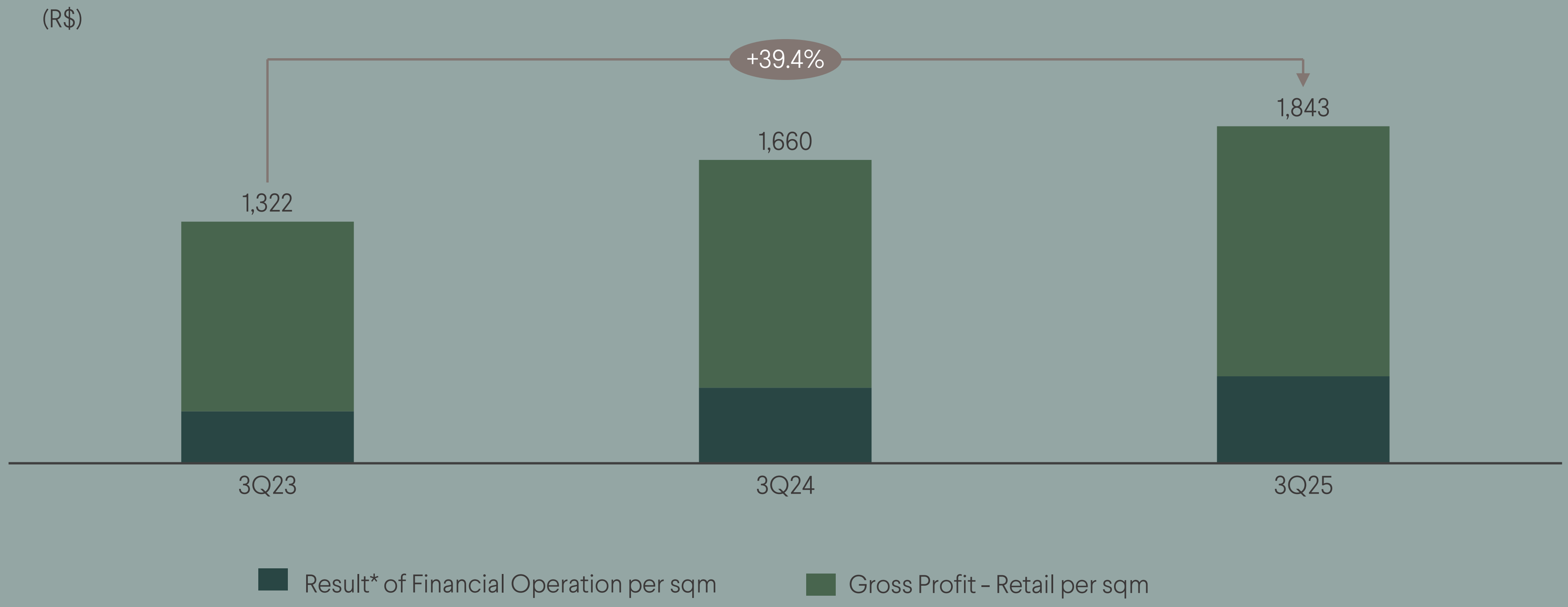
- Optimization of non-core assets

Goal:

Maximize value generation per square meter

Value generation per square meter

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

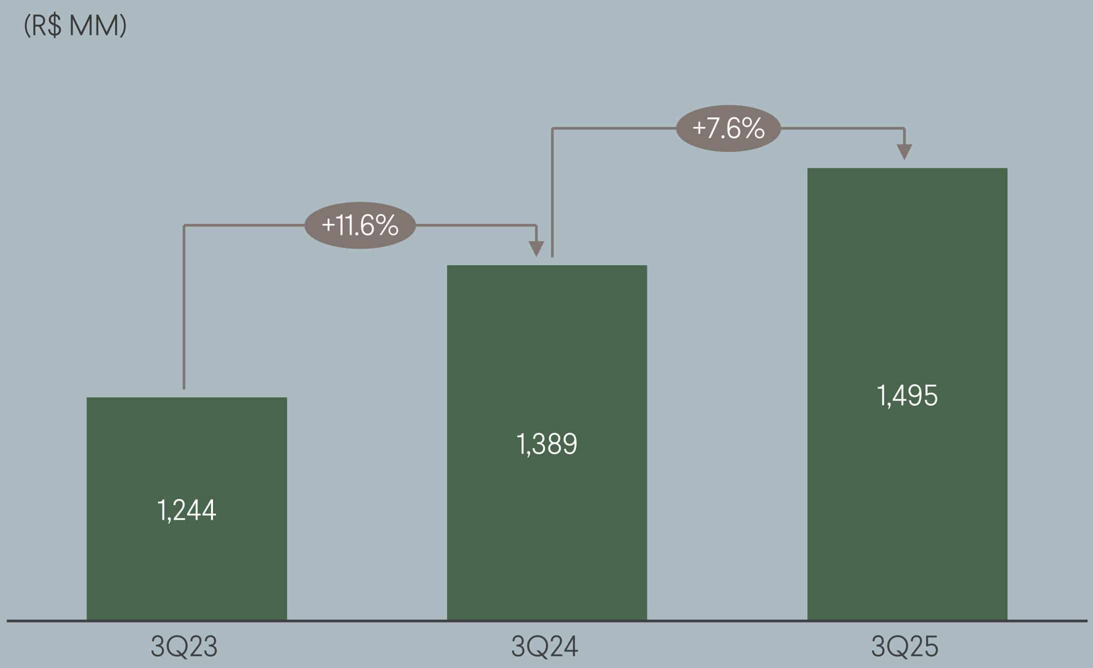


*Net Revenue after PDA

02
Retail Performance

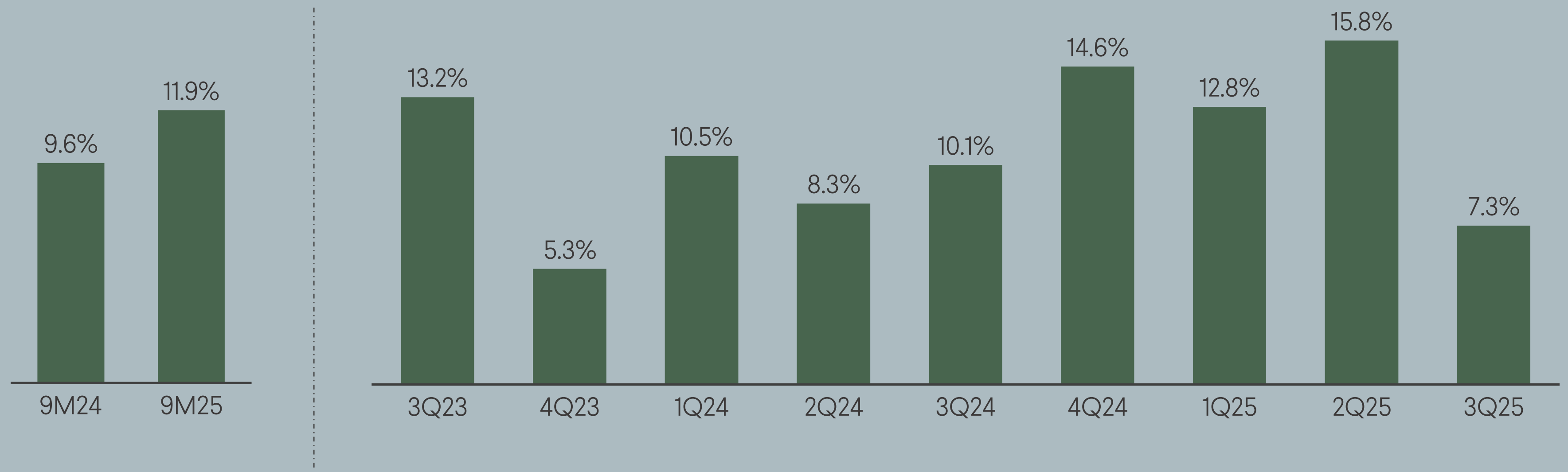
Net revenue from Apparel

7.6% growth in Apparel sales despite adverse weather conditions



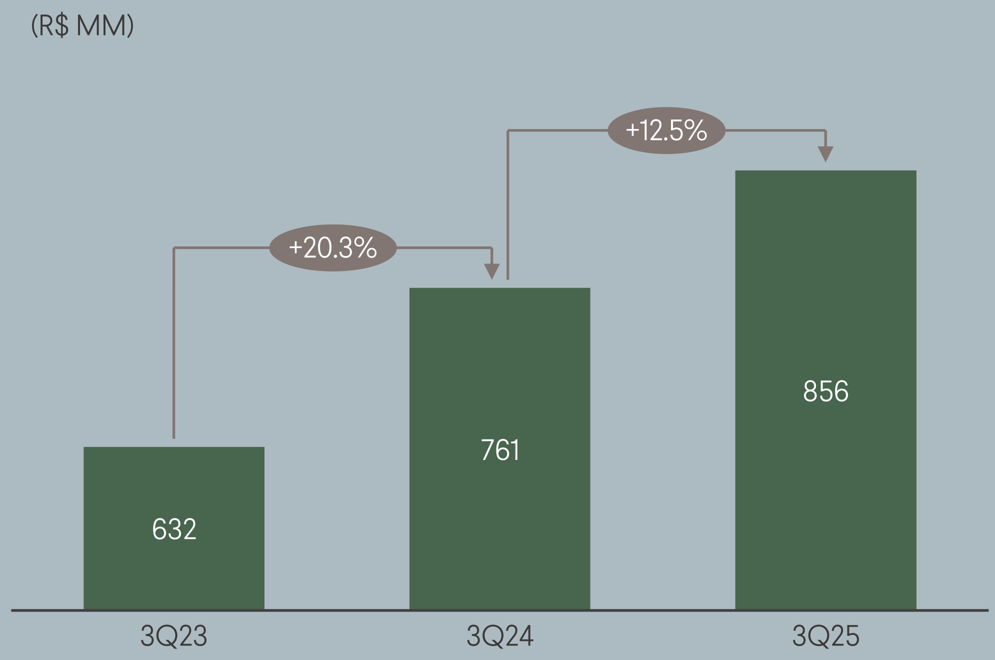
Apparel SSS

Nine straight quarters of YoY growth, driven by growth in year-round collections and limited offering of winter products in sales



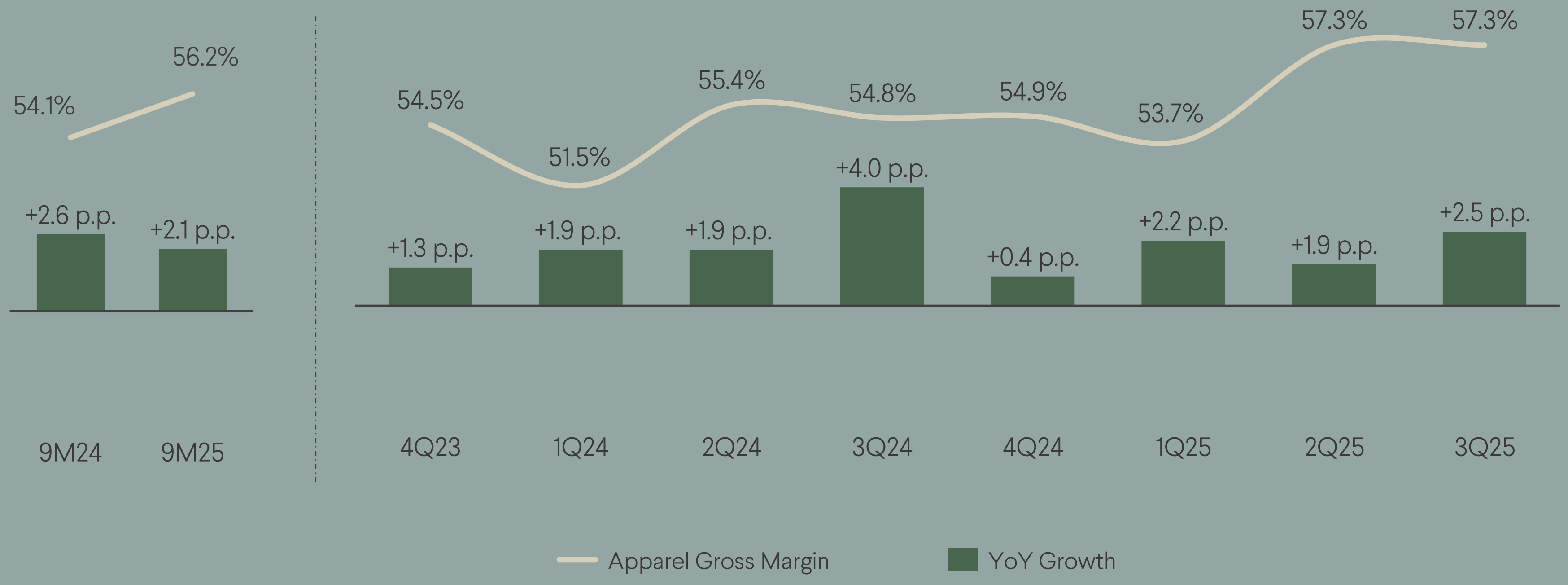
Apparel gross profit

Sales growth combined with margin expansion result in record Apparel Gross Profit



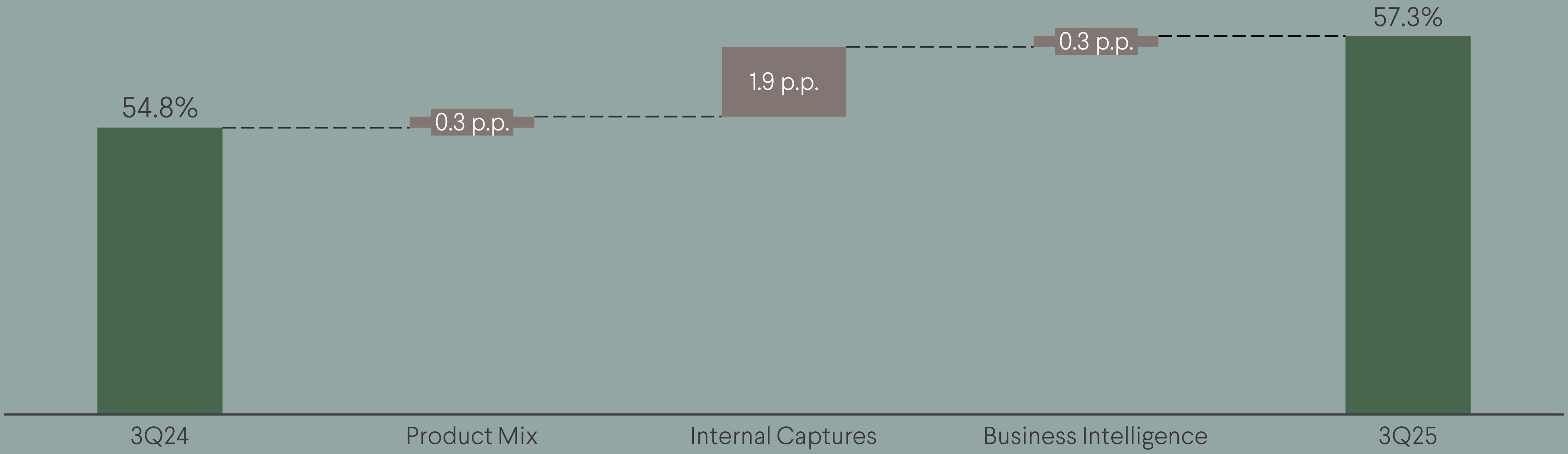
Consistent growth: Apparel gross margin

Eight successive quarters of YoY growth



Drivers of Apparel gross margin

Consistent gains in supply chain plus opportunities for capture



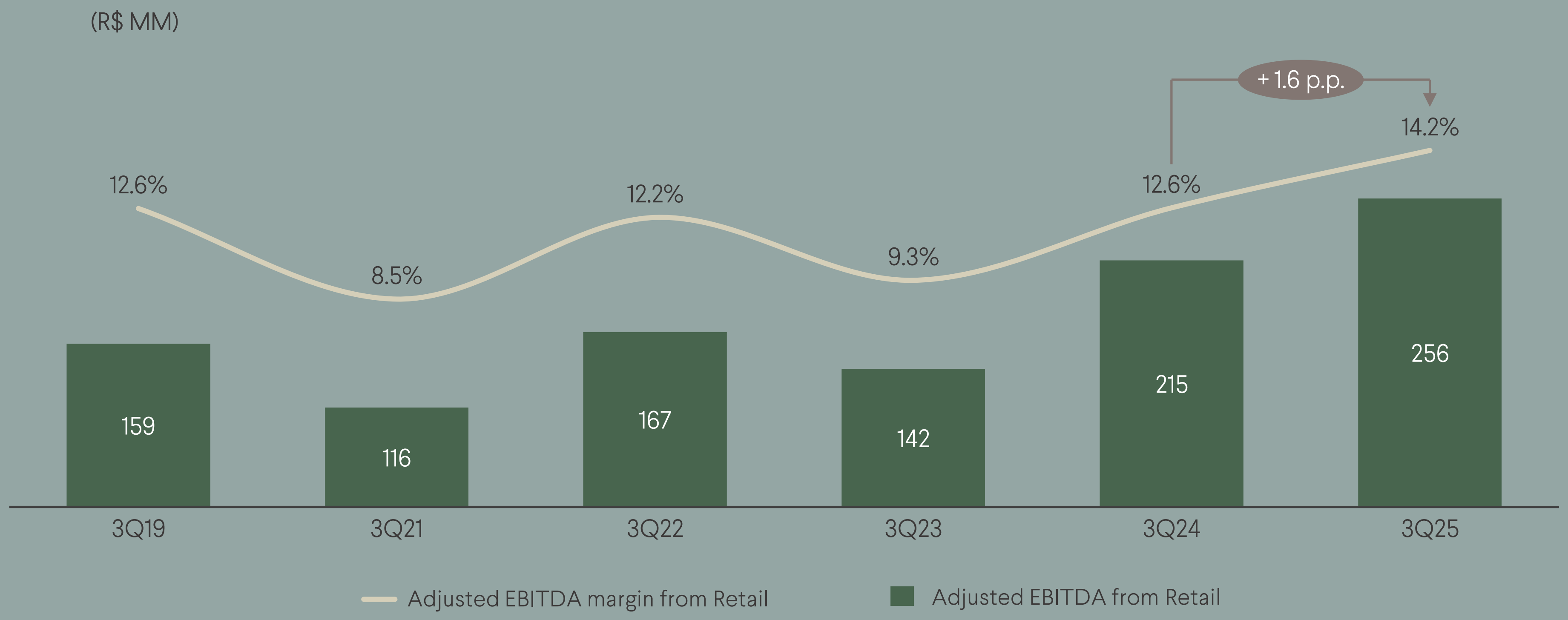
- Higher penetration of core categories

- Production efficiencies
- Operational model optimization

- Less markdown
- Pricing strategy

Retail adjusted EBITDA

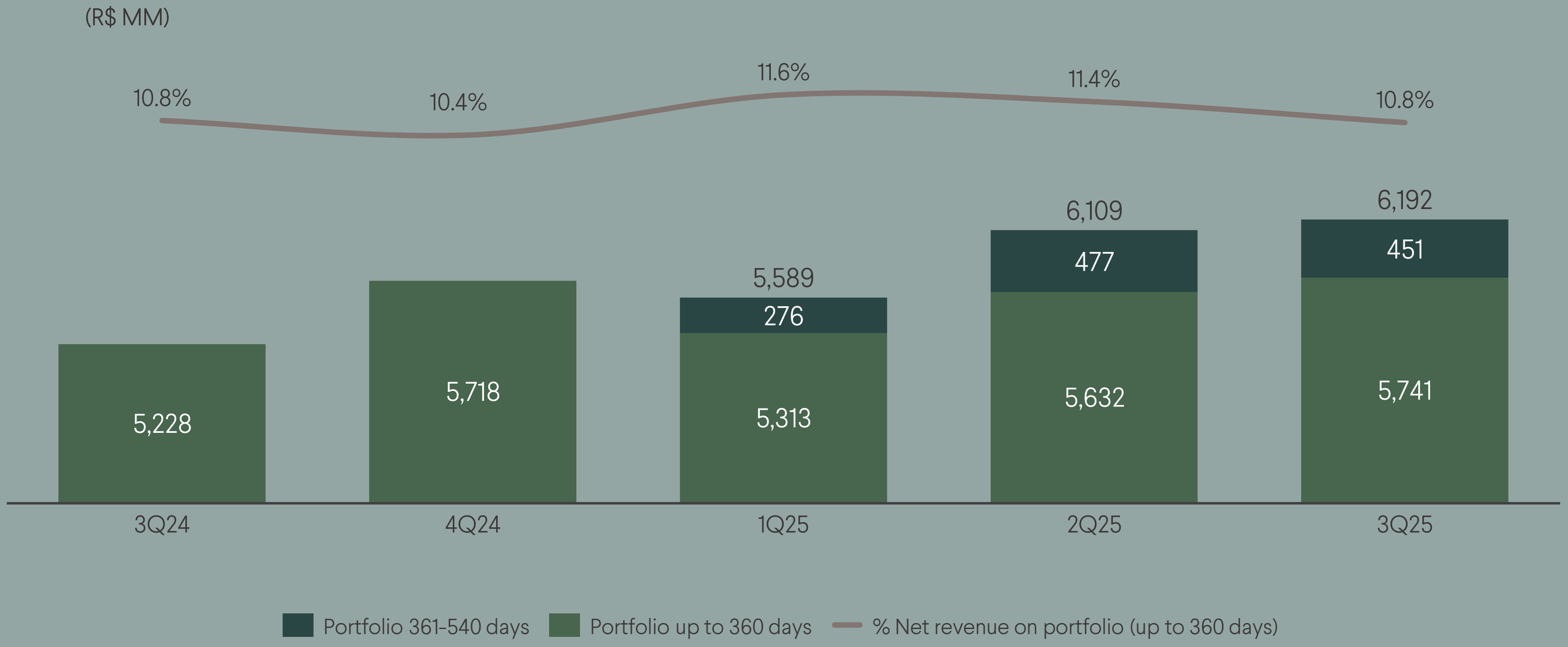
Margin reaches new record in historical series



03
Financial Services

Financial Services

Consistent and healthy portfolio growth, reflecting efficient management and lending diligence



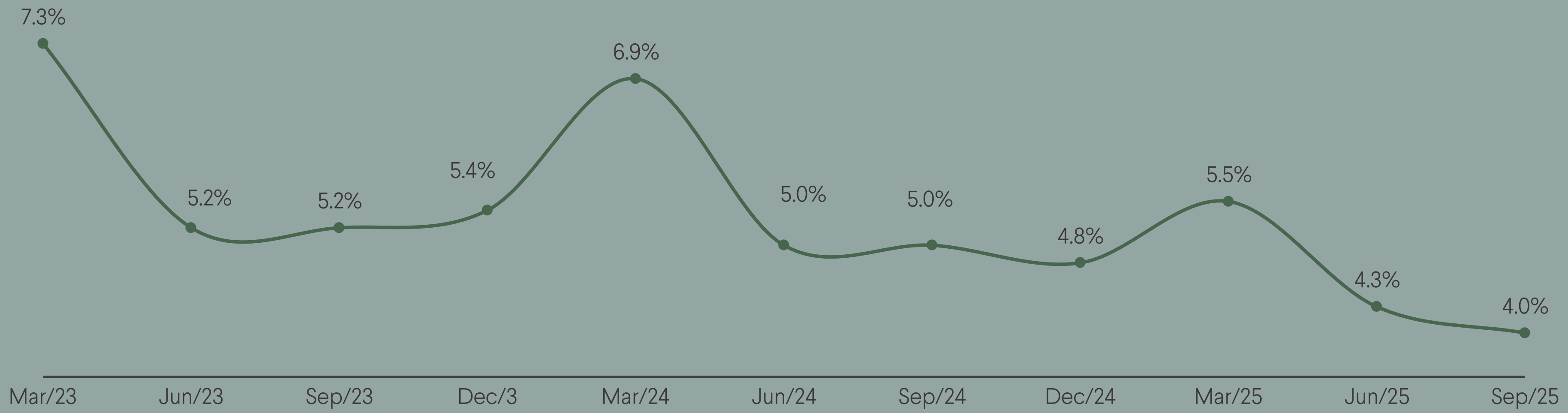
Delinquency indicators

Healthy levels and continued reduction in the shorter range, with rollovers within expectations

First Payment Default – new loans

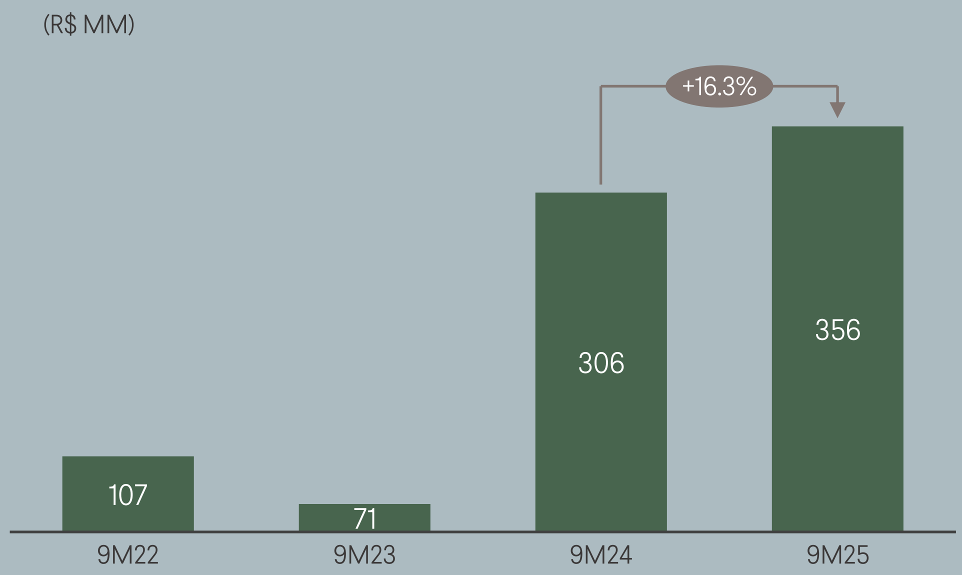
Addition of new customers together with decline in FPD shows the quality of credit origination

FPD - Cards



EBITDA from Financial Services

Focus on consistent results and long-term sustainability

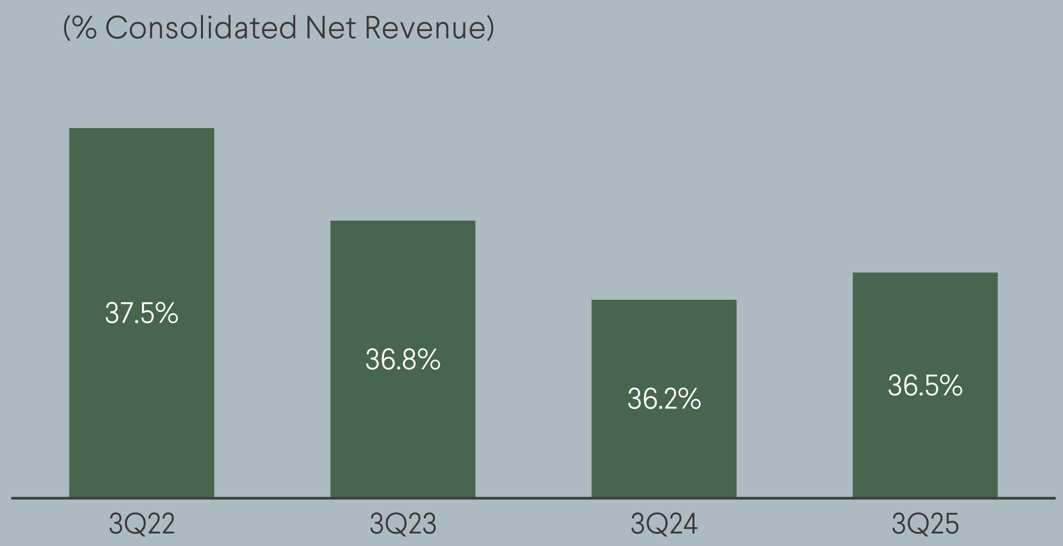


04

Consolidated Performance

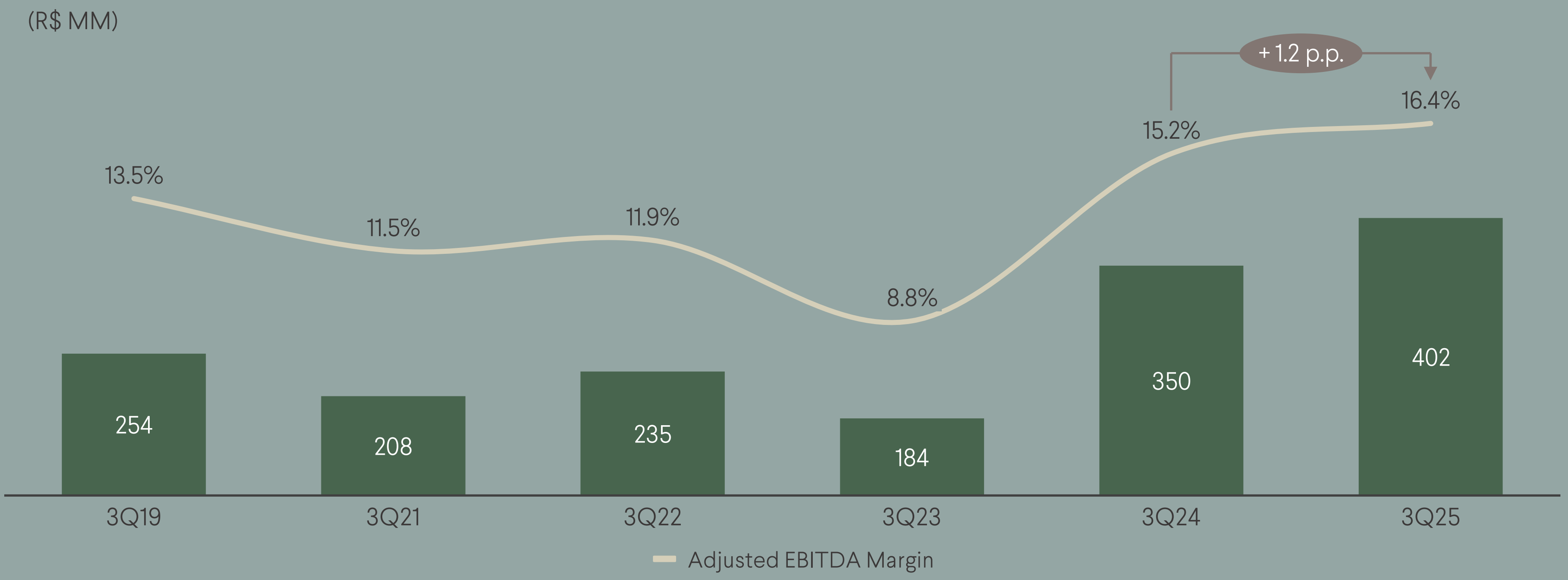
Operating leverage

Disciplined cost management drives business growth



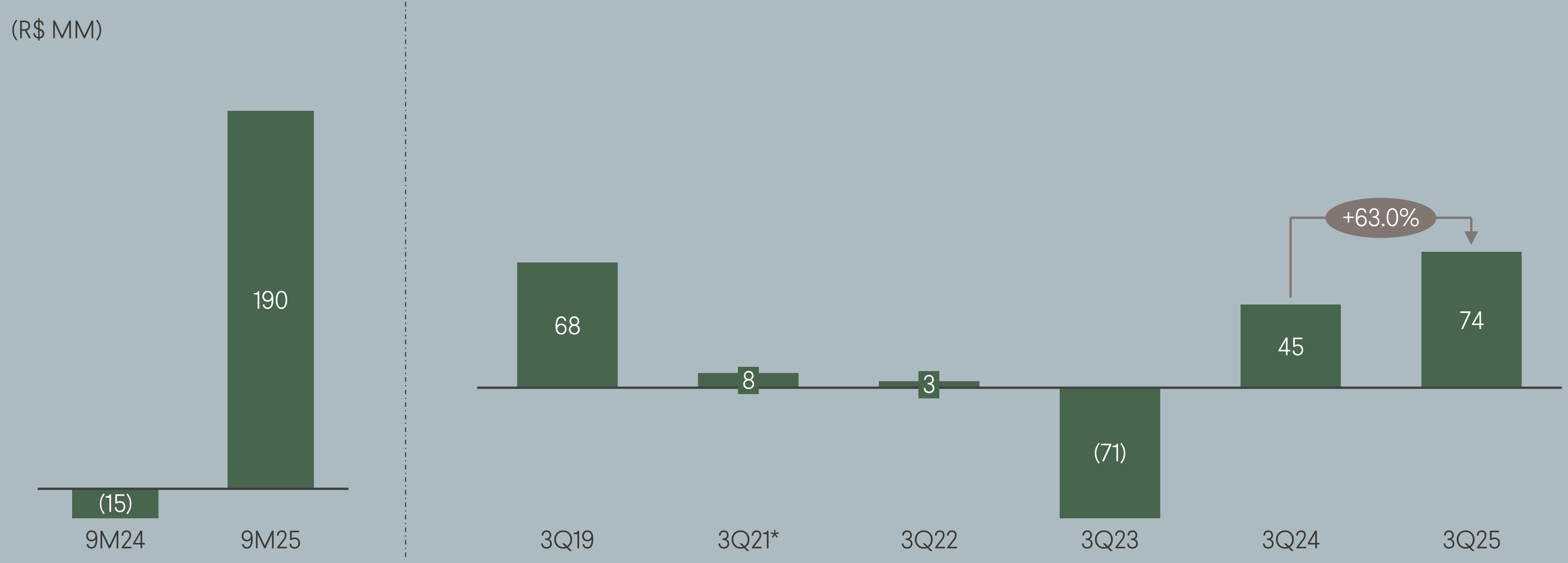
Consolidated adjusted EBITDA

Margin at Historical Levels



Consolidated net income

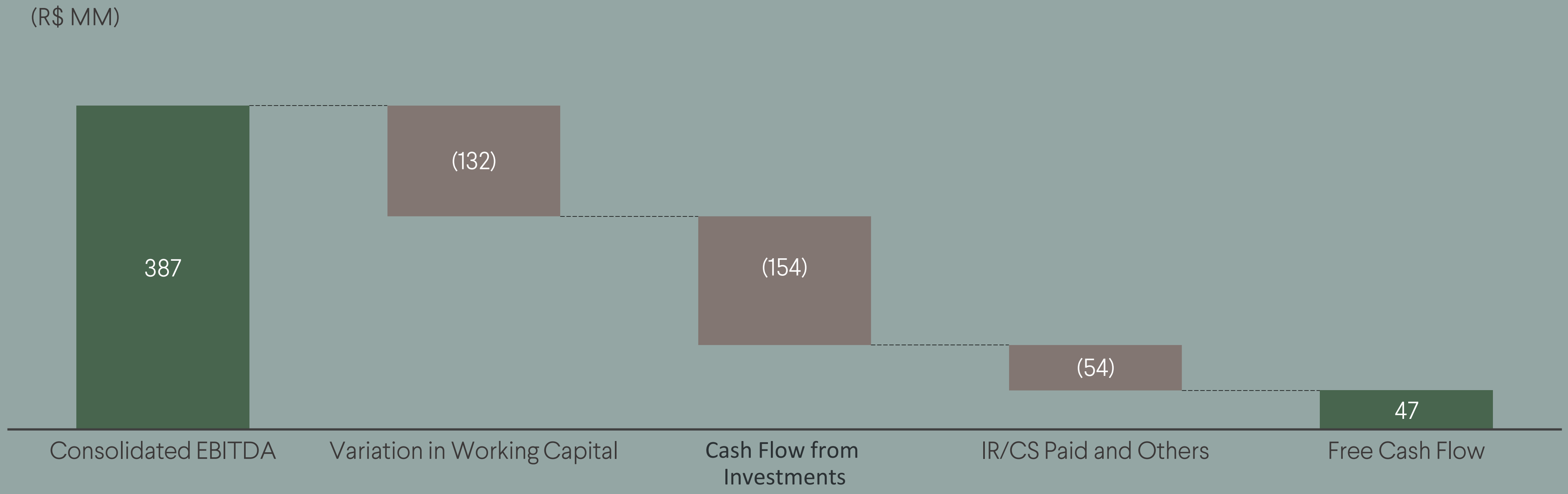
Record in recent years



Note: Non-recurring effect in 3Q21 refers to the reversal of corporate income tax (IRPJ) and social contribution (CSLL) on amounts related to Selic interest resulting from overpaid taxes

Free Cash Flow in 3Q25

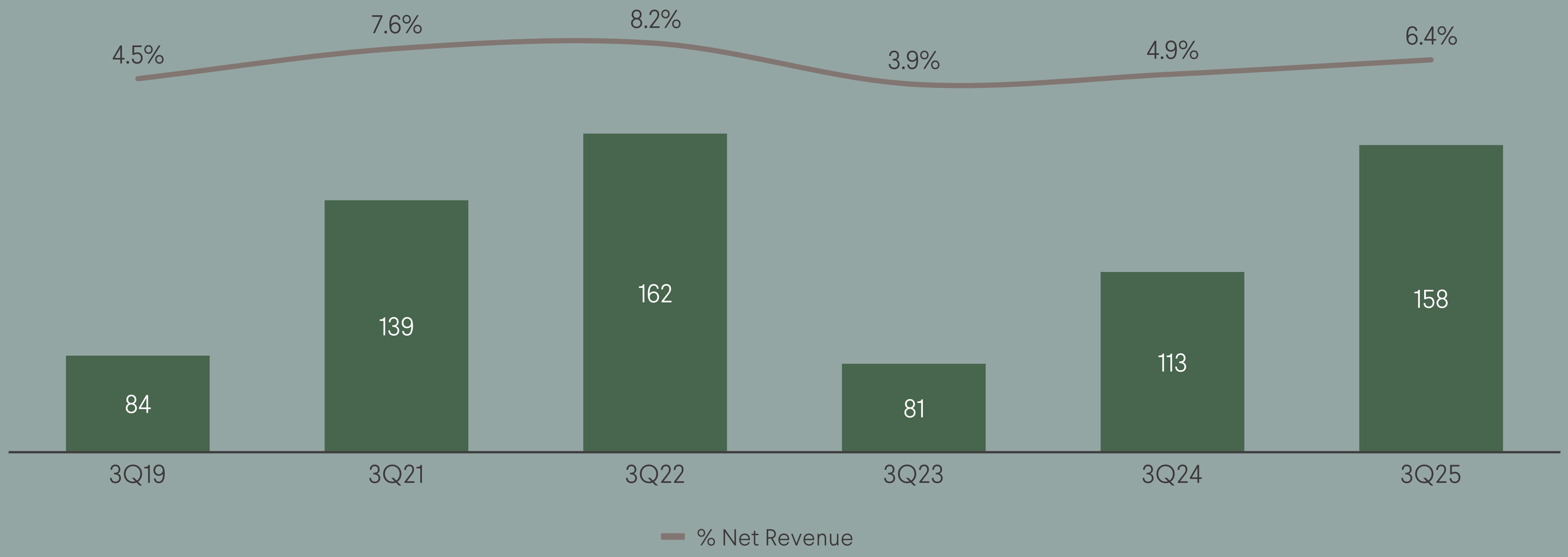
Diligent capital management



Consolidated investments

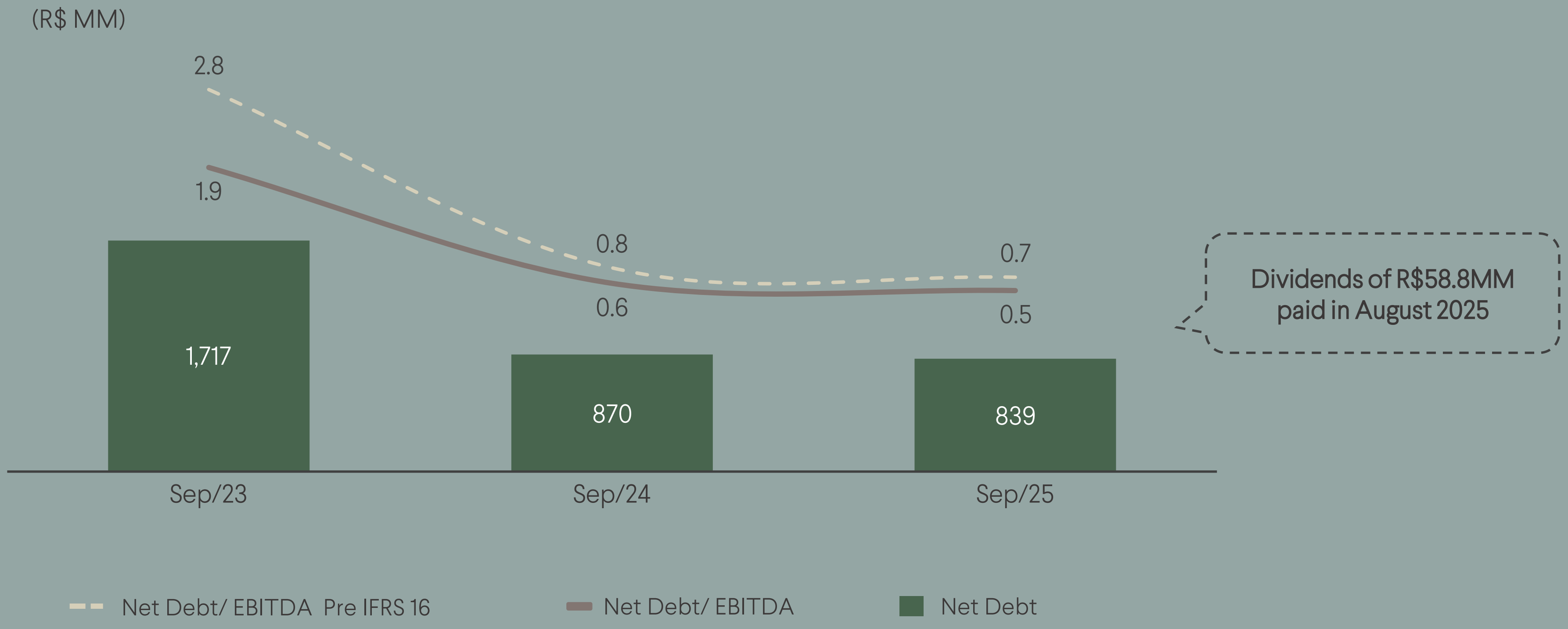
Acceleration aimed at expansion and modernization, while exercising strict control over cash flow

(R$ MM)



Financial leverage

Continuous trajectory deleveraging: net debt reduced by 51% in the last two years

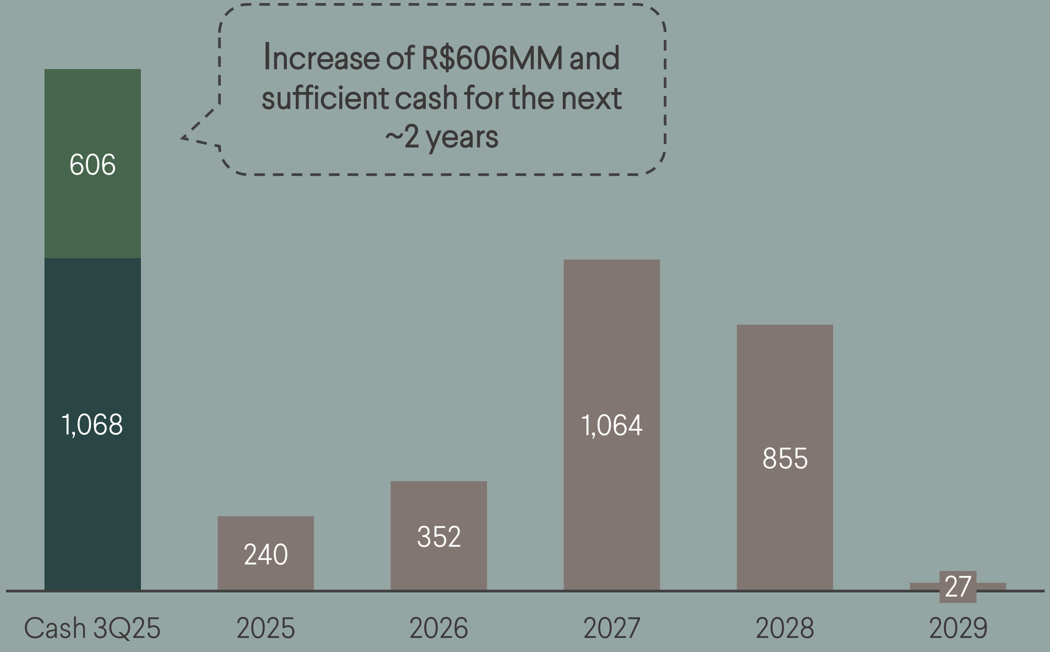


Optimization of debt profile after new debenture issue

Increase in duration and reduction in average cost of debt

Amortization Schedule after Issue

(R$ MM)



Overview of New Issue

Riachuelo (RCHLO14)
Coupon: DI + 2.35% p.a.
Current duration: 1.44 y

Guararapes (GUAR15)
Coupon: DI + 2.45% p.a.
Current duration: 1.01 y

Guararapes (GUAR16)
Coupon: DI + 2.35% p.a.
Current duration: 1.41 y

Guararapes ("GUAR17")
Coupon: DI + 0.95% p.a.
Duration: 2.17 y

RIACHUELO

INVESTOR Day

December 11, 2025

RIACHUELO

Q&A


RIACHUELO
guararapes
Midway
CASA RIACHUELO
FAN
carter's
ri@riachuelo.com.br | riachuelo.com.br/ri