RIACHUELO

Resultado 1T25

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 e já capturamos resultados consistentes

Maio/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

Transformação do nosso C-Level

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

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

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

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

Carolina Guimarães
E-com e Transformação
~1,5 ano 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 ano de Riachuelo
Ex-Fast Shop, Hortifruti Natural da Terra e Grupo Technos

Graziella D´Enfeldt
Gente e Sustentabilidade
~1,5 ano de Riachuelo
Ex-Indorama e Grupo Boticário

Silvana Lavacca
Jurídico, Governança e Riscos
~14 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 anos de Riachuelo
Ex-Tok&Stok, Restoque e C&A

Transformação da nossa liderança executiva

C-Level — ~60% da Direx tem **menos de 2 anos na posição**

Executivos (reporte C-Level) — ~45% do time tem **menos de 2 anos na Riachuelo** e ~15% **ocupa novas posições**

E-com Diretoria Planejamento e Dados	**Marketing** Diretoria Branding e Criação	**Supply Chain** Diretoria Planejamento Integrado	**Tecnologia** Diretoria Data Analytics
Formação: USP – Poli, Politecnico di Torino, Harvard, Ex-McKinsey	Formação: FAAP, IED Barcelona, FIT, Ex-Cia. Hering, e Arezzo&Co	Formação: USP – Poli, MIT Ex-Natura	Formação: IME, INSEAD Ex-Rehagro, Good Karma Partners, Itaú

Transformação da fábrica Guararapes

Diferencial competitivo que garante abastecimento contínuo e reatividade

Investimento em marca

Resgate da marca Pool

Novo ciclo de possibilidades

Pilares da estratégia em 2025

01 EXPERIÊNCIA

- Continuação do nosso 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

Crescimento consistente da venda por m^2

02 EFICIÊNCIA

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

Mais giro e aumento de margem bruta

03 RETORNO SOBRE CAPITAL

- Evolução da estrutura de Capital
- Aceleração do ROIC

Solidez financeira e aumento do retorno

Destaque 1T25

Recorde de EBITDA consolidado para um 1º trimestre:
R$258 milhões, 22,0% superior ao 1T24

+12,8%
SSS de vestuário

53,7%
Margem Bruta de Vestuário
+2,2 p.p. vs 1T24

7,0%
Margem EBITDA Mercadorias
+0,9 p.p. vs. 1T24

R$126 MM
EBITDA Operação Financeira
+20,3%

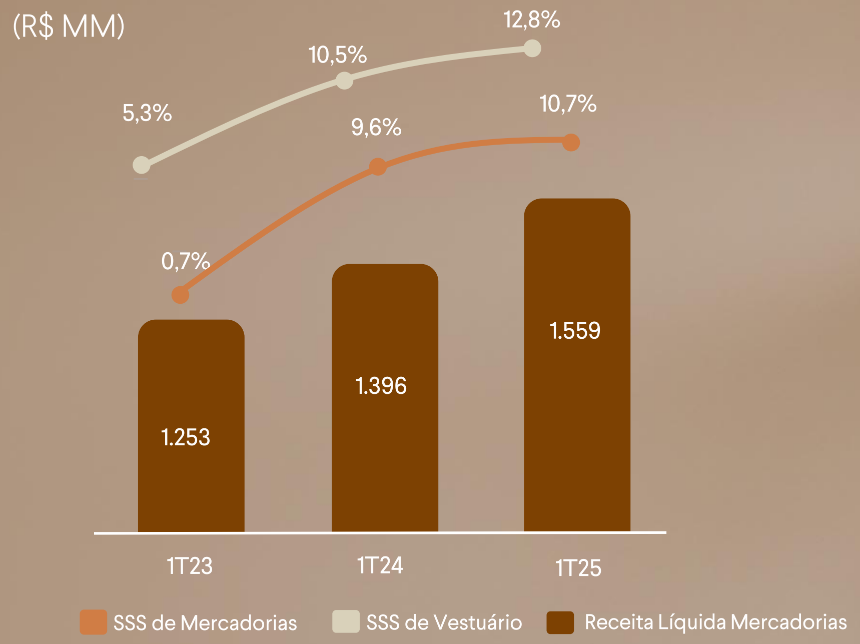
R$258 MM
EBITDA Ajustado Consolidado
+22,0%

R$1,1 bi (-36%)
Redução da Dívida Bruta vs. 1T24

02
Desempenho Mercadorias

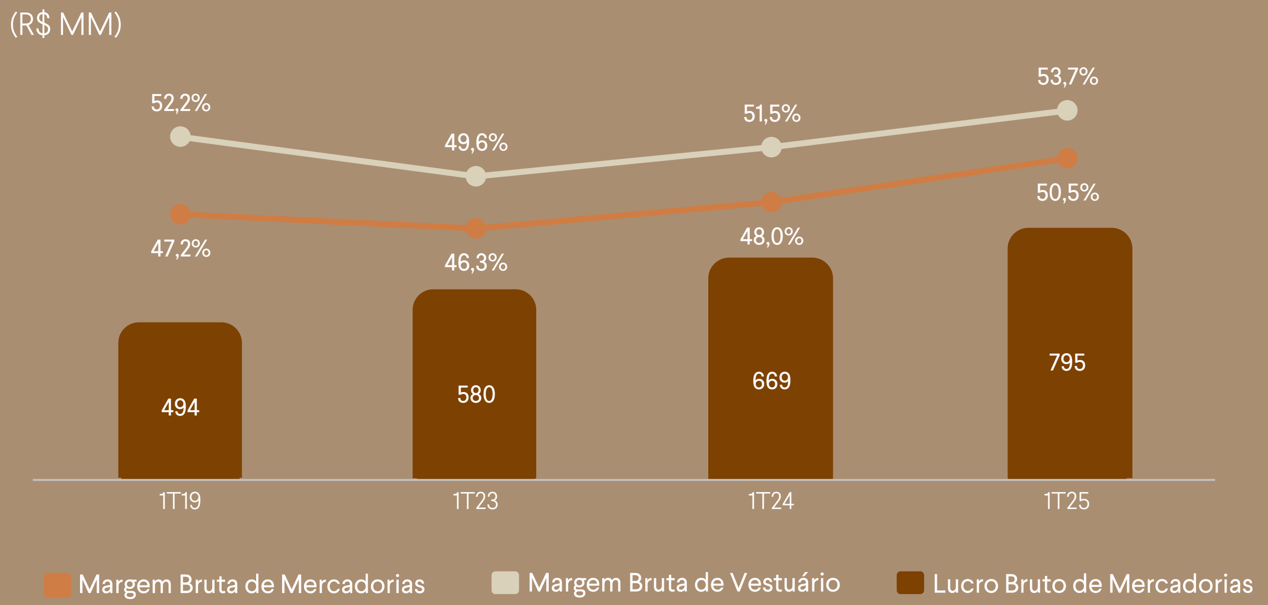
Receita Líquida de Mercadorias

SSS de vestuário acelera para 12,8% e demonstra força da nossa proposta de valor



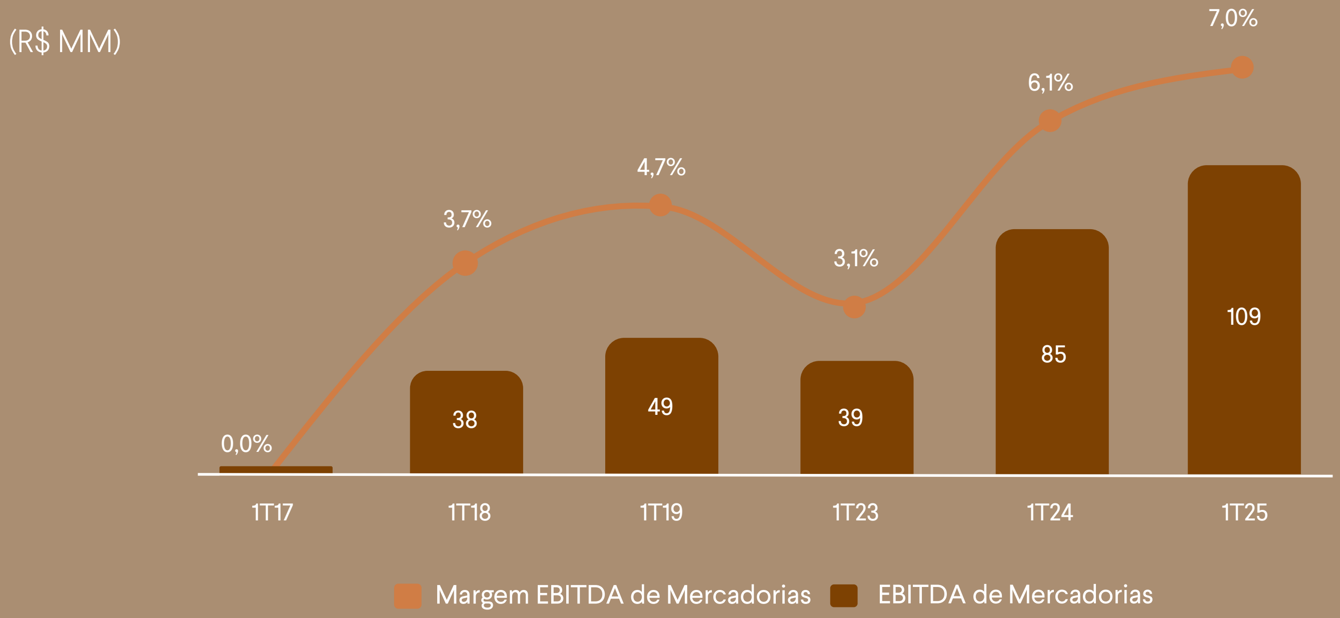
Margem Bruta de Mercadorias

Maior margem bruta de mercadorias dos últimos 7 anos e sexto trimestre consecutivo de expansão YoY da margem bruta de vestuário



EBITDA Ajustado de Mercadorias

Melhor margem EBITDA dos últimos 9 anos para um primeiro trimestre



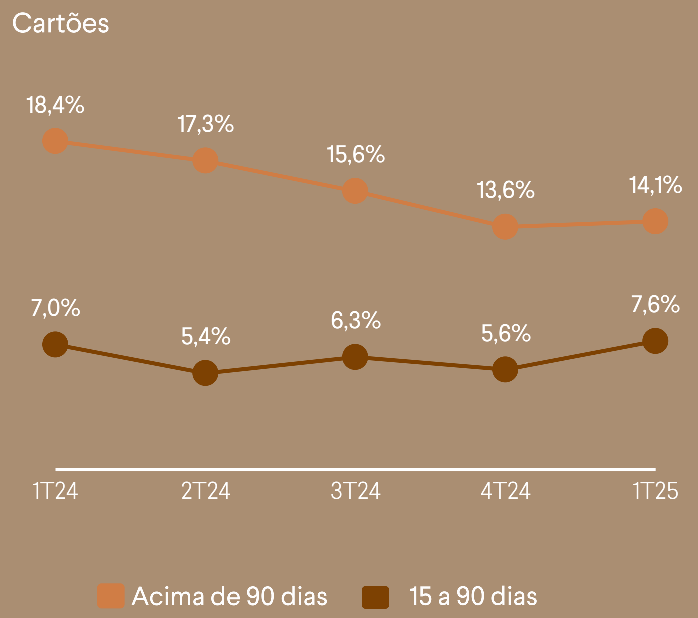
03
Serviços Financeiros

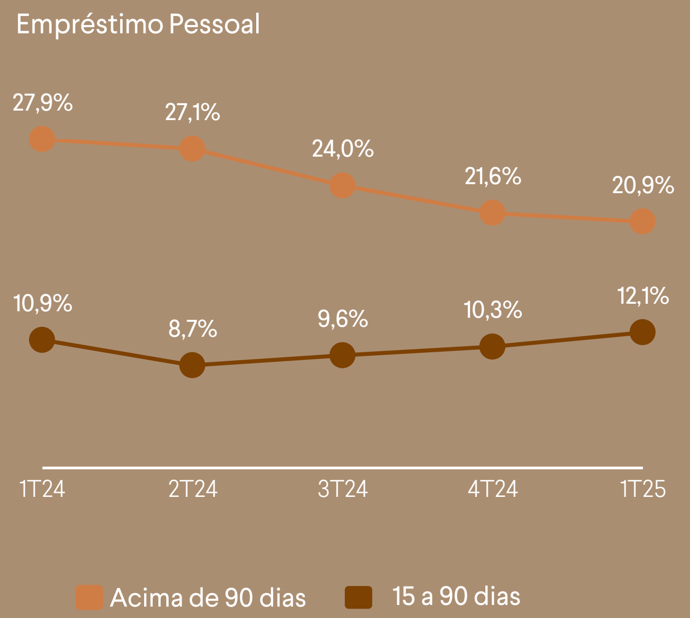
Serviços Financeiros

Gestão otimizada da carteira potencializa geração de valor

Indicadores de Inadimplência

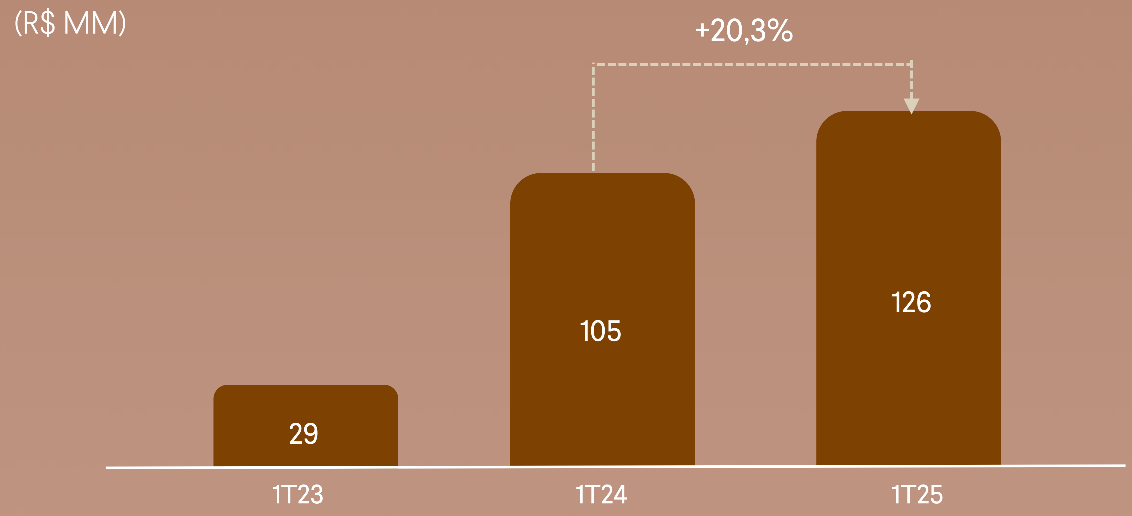
O comportamento dos indicadores reflete o efeito sazonal do primeiro trimestre





EBITDA dos Serviços Financeiros

Desempenho reflete gestão mais eficaz da carteira

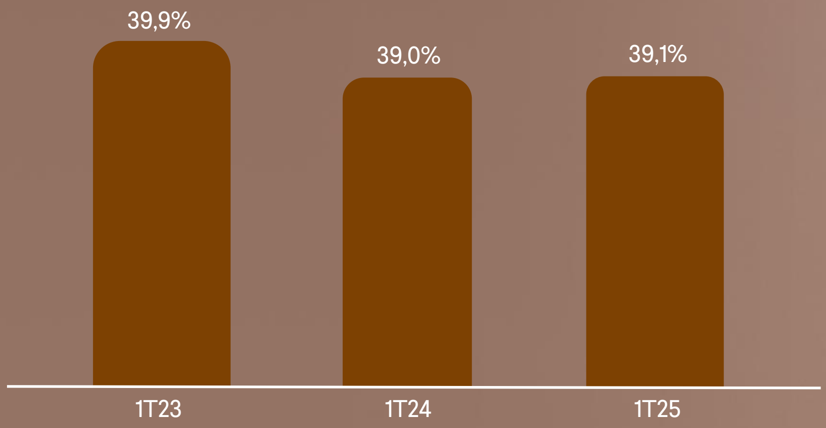


04
Desempenho Consolidado

Alavancagem Operacional

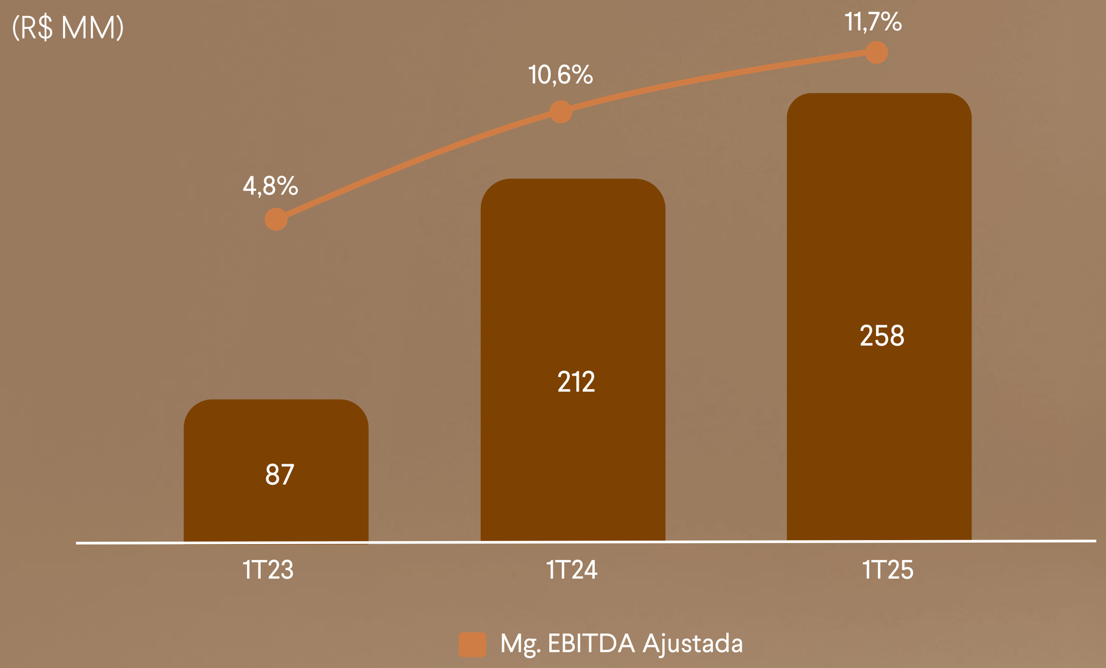
Gestão disciplinada de despesas

(% Receita Líquida Consolidada)



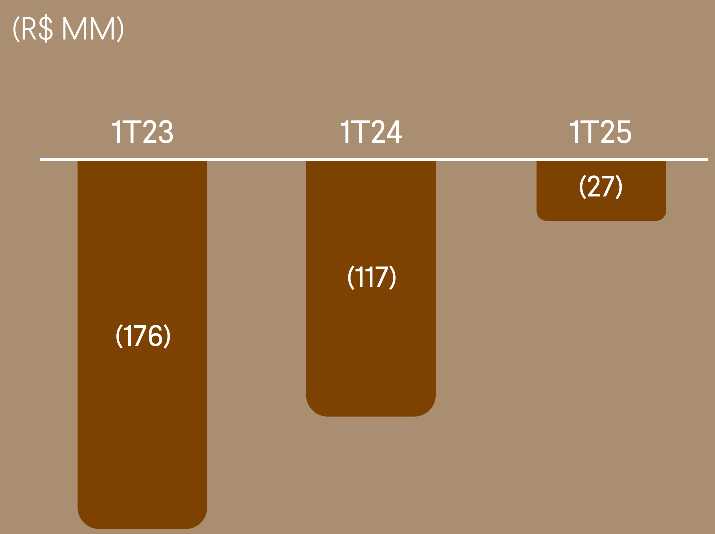
EBITDA Ajustado Consolidado

Recorde de EBITDA para um primeiro trimestre

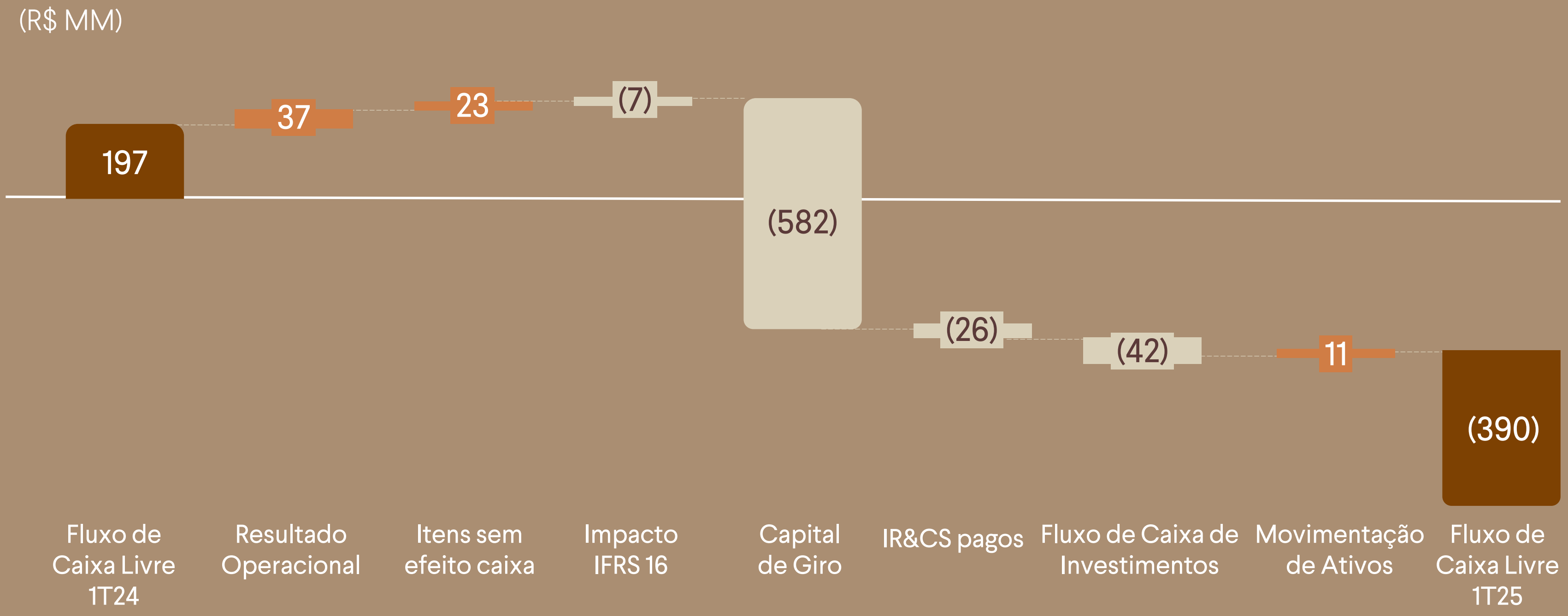


Lucro Líquido Consolidado

Redução do prejuízo líquido em 77,2% em relação ao 1T24



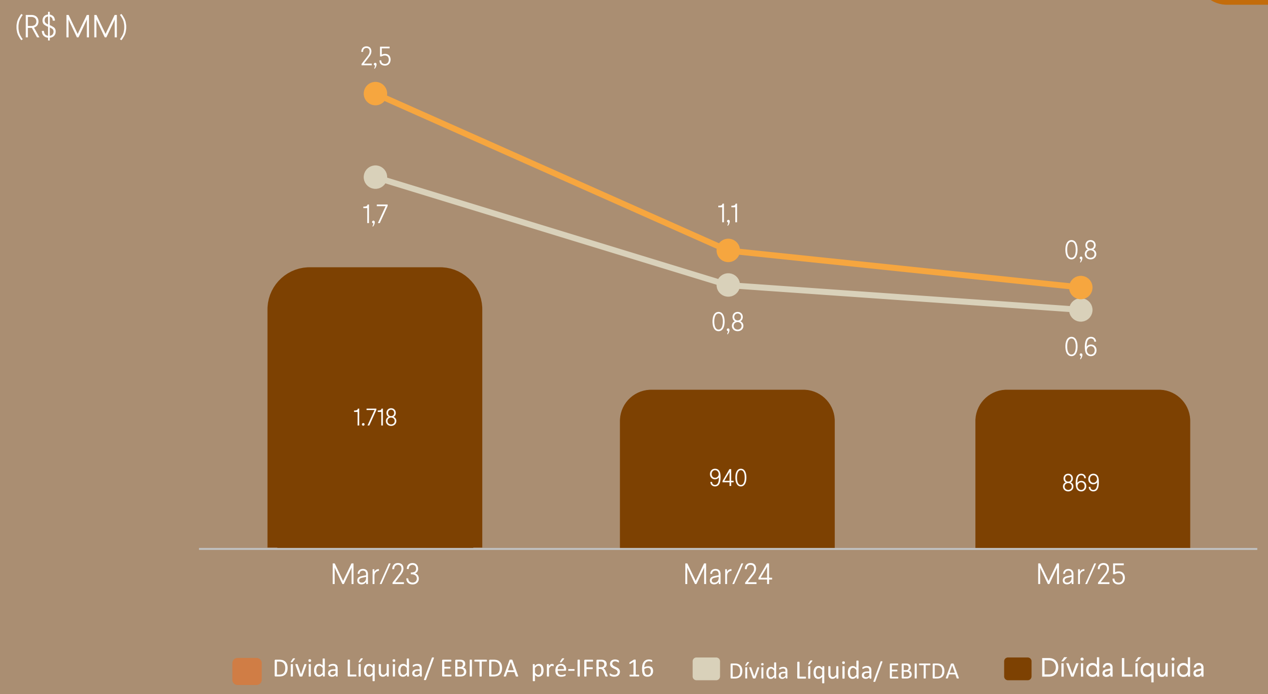
Geração de Caixa Livre



Alavancagem Financeira

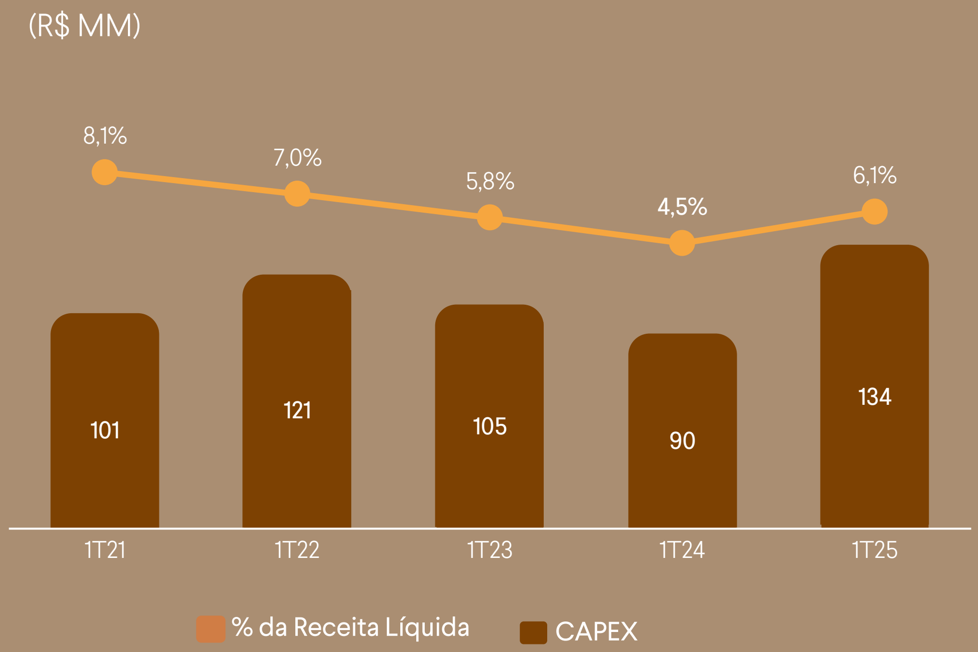
Redução da alavancagem para 0,6x em março/25 vs. 0,8x em março/24

Redução de R$1,1 bilhão (-36%) da dívida bruta vs. 1T24



Investimento Consolidado

Disciplina na proteção do caixa e priorização de projetos essenciais



RIACHUELO

Q&A

RIACHUELO

guararapes Midway CASA RIACHUELO FAN carter's

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

RIACHUELO

1Q25 Results

guararapes Midway CASA RIACHUELO FAN LAB carter's

Important

This report contains forward-looking statements regarding Guararapes - Riachuelo's growth and business outlook, as well as estimates of operating and financial results. These are mere projections and, as such, are based exclusively 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.

Such forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, government rules, competitors' pressure, the performance of the sector and the Brazilian economy, among other factors, in addition to the risks presented in the disclosure documents filed by Guararapes - Riachuelo and are, therefore, subject to change without notice.

01 Initial Considerations

We are undergoing transformation and have already achieved consistent results

May/23
André Farber takes over as CEO
Strategic priorities definition

Aug/23
Creation of the Fashion, *Marketing and E-commerce Boards*

Sep/23
Transformation Office establishment

Oct/23
Acceleration of the 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 the Supply Chain Board

Dec/24
Significant reduction in leverage

Dec/24
Midway resumed portfolio growth *and delivered results twice as high YoY*

C-Level Transformation

~60% of C-Level have less than 2 years in the position

André Farber
CEO
~2 years in Riachuelo
Former CEO of Dafiti
11+ years Boticário Group

João Braga
Operations
4 years in Riachuelo
Former CEO of Zara Brasil

Cláudia Albuquerque
Fashion
4 years in Riachuelo
Former Soma Group and C&A

Carolina Guimarães
E-commerce and Transformation
~1.5 years in Riachuelo
Former Wildlife Studios and Bain & Company

Jairo Amorim
Industry
~15 years in Riachuelo
Former Valisere, Vicunha Têxtil and Cia. Hering

Francisco Santos
Midway Financeira
~3 years in Riachuelo
Former Picpay, Cielo, and Itaú Unibanco

Miguel Cafruni
CFO and IRO
1 year in Riachuelo
Former Fast Shop, Hortifruti Natural of Terra and Technos Group

Graziella D'Enfeldt
People and Sustainability
~1.5 years in Riachuelo
Former Indorama and Boticário Group

Silvana Lavacca
Legal, Governance and Risks
~14 years in Riachuelo
Former Votorantim

Ney Santos
Technology
~2 years in Riachuelo
Former Carrefour, Suzano, BRF and GPA

Cathyelle Schroeder
Marketing
~2 years in Riachuelo
Formerly from Ambev, Boticário Group and Escola Conquer

Gabriel Miceli
Supply Chain
~3 years in Riachuelo
Former Tok&Stok, Restoque and C&A

Transforming our executive leadership

C-Level — ~ 60% of Direx has **less than 2 years in the position**

Executives (C-Level report) — ~45% of the team has been at **Riachuelo for less than 2 years** and ~15% **hold new positions**

E-commmerce
Planning and Data Board

Education: USP – Poli, Politecnico di Torino, Harvard, Former McKinsey

Marketing
Branding and Creation Board

Education: FAAP, IED Barcelona, FIT, Ex-Company. Hering, Loja Renner and Arezzo&Co

Supply Chain
Integrated Planning Board

Education: USP – Poly, MIT
Former Natura

Technology
Date Analytics Board

Education: IME, INSEAD
Former Rehagro, Good Karma Partners, Itaú

Transformation of Guararapes factory

Competitive advantage that guarantees continuous supply and reactivity

Brand investment

Pool brand rescue

New cycle of possibilities

Pillars of the strategy in 2025

01 EXPERIENCE

- Continuation of our investment in Fashion and Product
  - Focus on key categories
  - Greater chain responsiveness
- Brand revitalization
- Evolution of the channel experience: stores and e-commerce

Consistent growth in sales per m^2

02 EFFICIENCY

- Fashion strengthening in our own industrial plant
- Store clustering acceleration
- Midway's growth and profitability
- Pricing and demarcation management intelligence

Higher turnover and increased gross margin

03 RETURN ABOUT CAPITAL

- Capital structure evolution
- ROIC acceleration

Financial strength and increased returns

1Q25 Highlights

Record consolidated EBITDA for a 1st quarter:
R$258 million, 22.0% higher than 1Q24

+12.8%
Apparel SSS

53.7%
Apparel Gross Margin
+2.2 p.p. vs. 1Q24

7.0%
EBITDA Margin Retail
+0.9 p.p. vs. 1Q24

R$126 MM
EBITDA Financial Operation
+20.3%

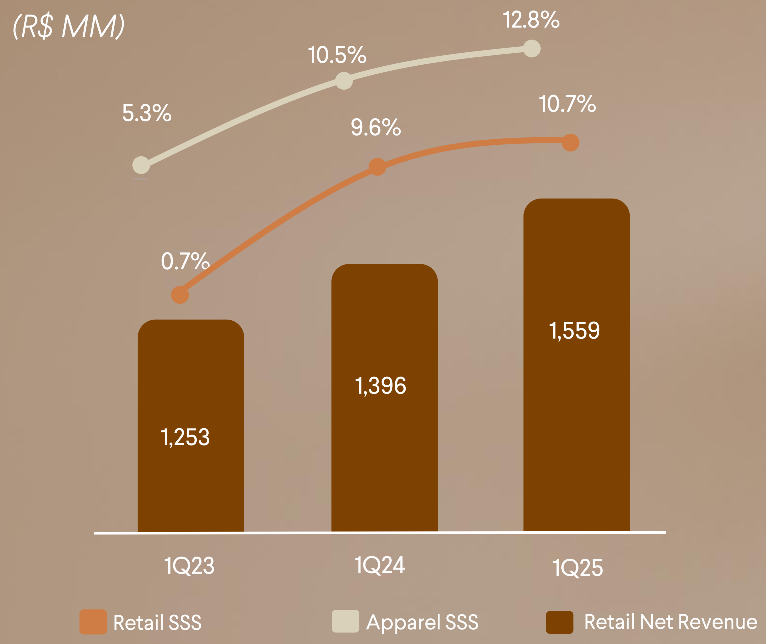
R$258 MM
Consolidated Adjusted EBITDA
+22.0%

R$1.1 bi (-36%)
Gross Debt Reduction vs. 1Q24

02 Performance Retail

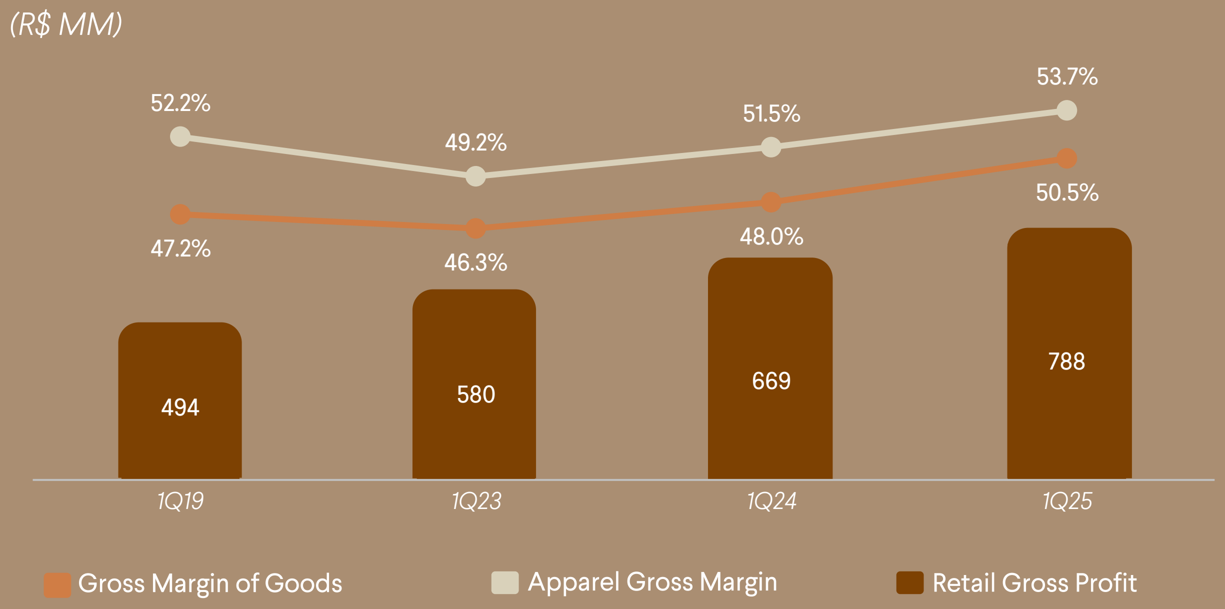
Retail Net Revenue

Apparel SSS accelerates to 12.8% and demonstrates the strength of our value proposition



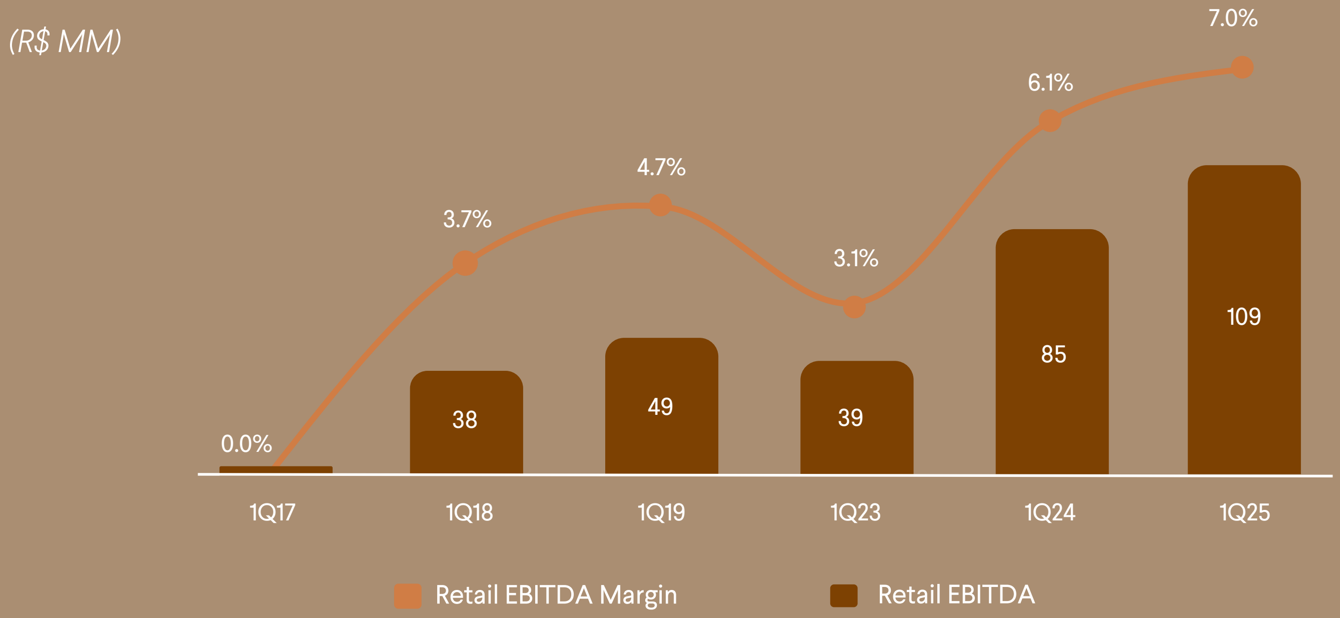
Retail Gross Margin

Highest retail gross margin in the last 7 years and sixth consecutive quarter of YoY apparel gross margin expansion



Retail Adjusted EBITDA

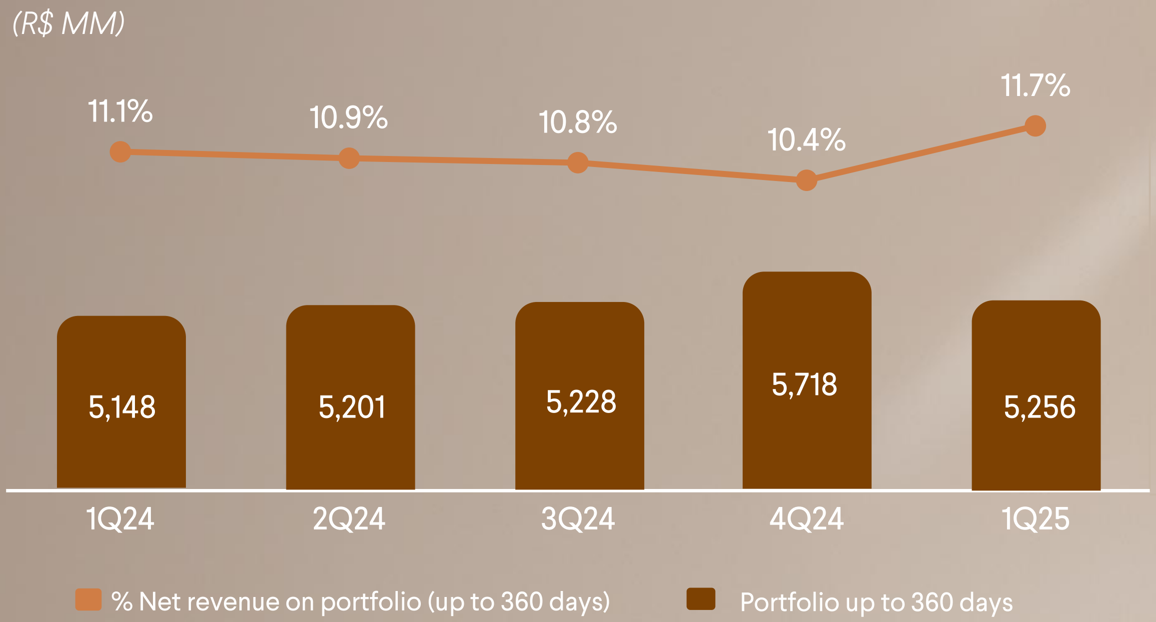
Best EBITDA margin in the last 9 years for a first quarter



03 Financial Services

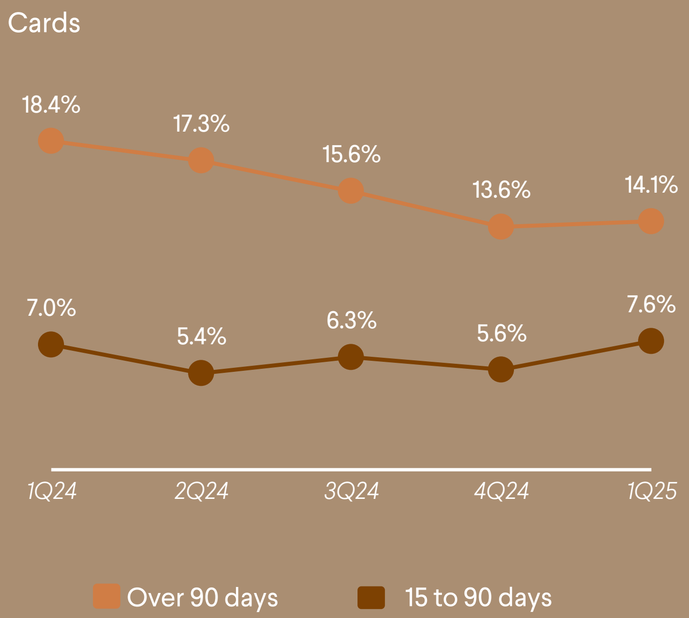
Financial Services

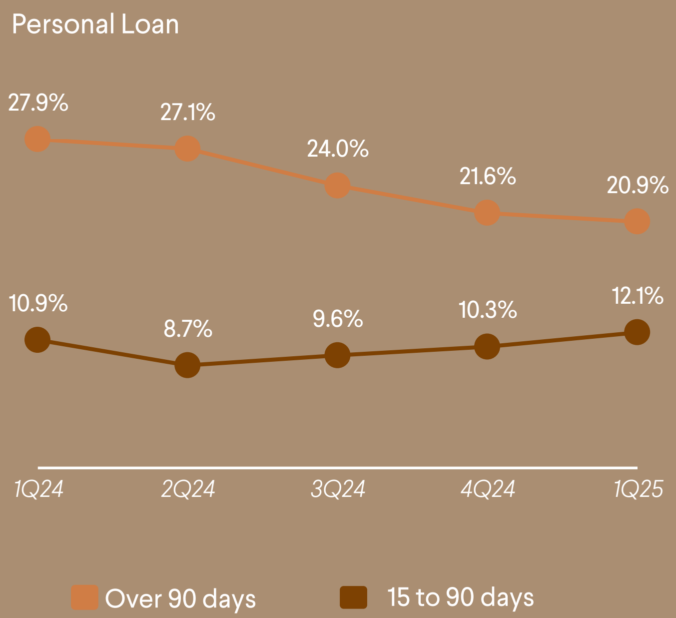
Optimized portfolio management enhances value generation



Delinquency Rate Indicators

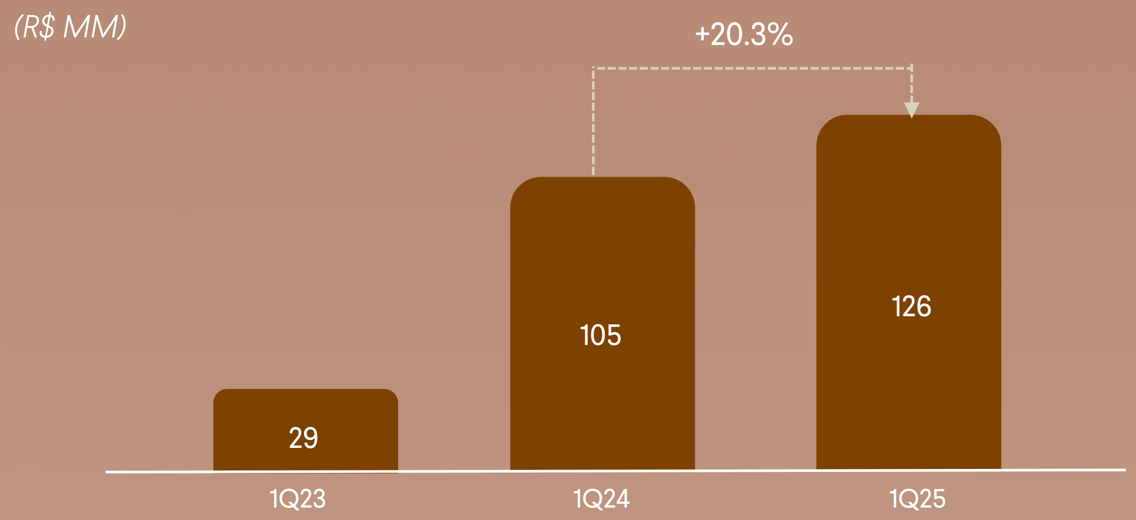
The behavior of the indicators reflects the seasonal effect of the first quarter



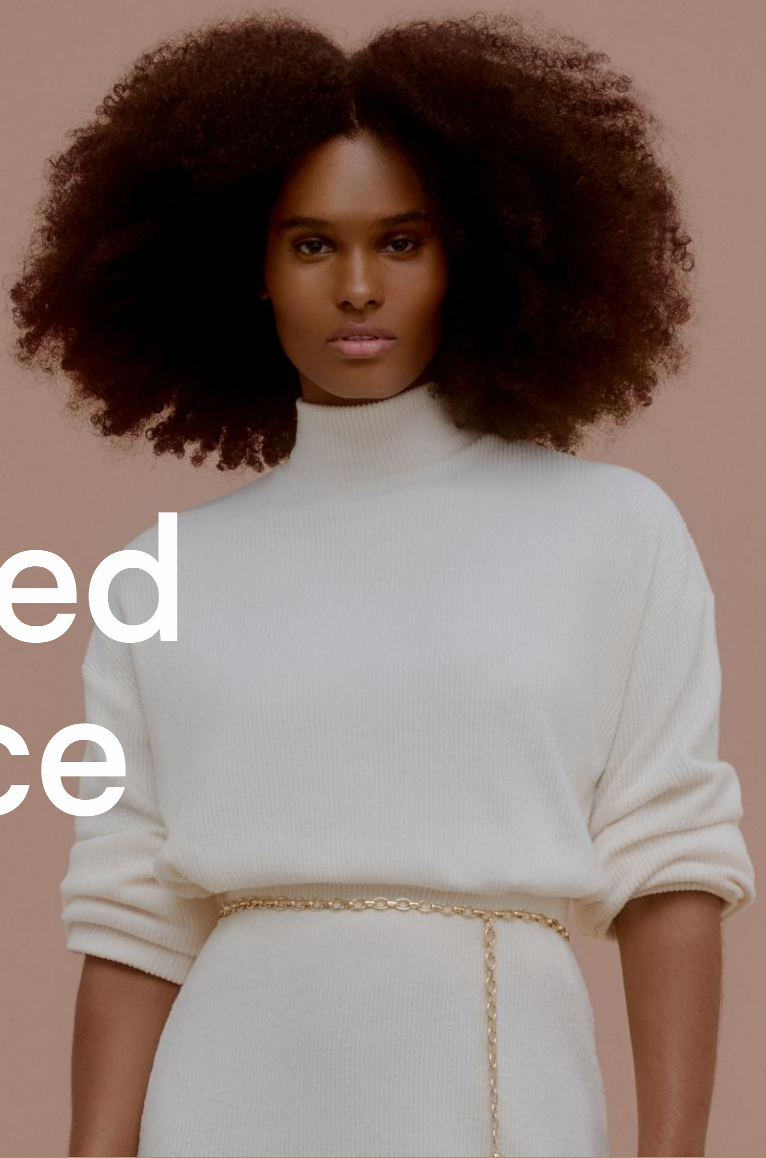


Financial Services EBITDA

Performance reflects more effective portfolio management



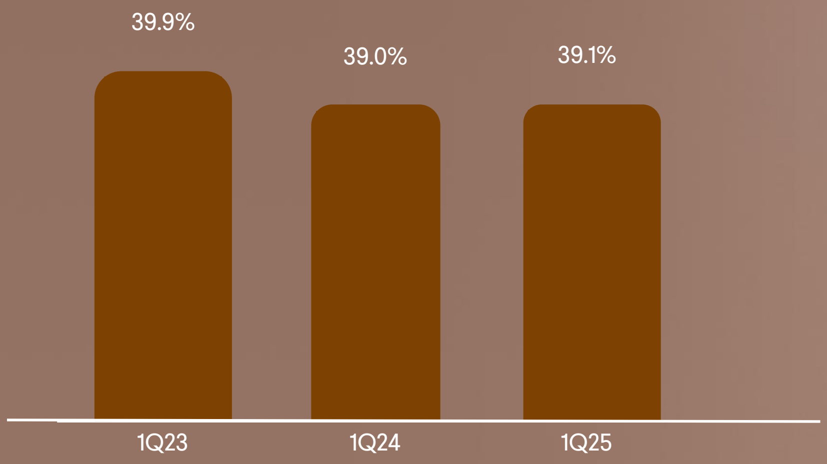
04
Consolidated Performance



Operating Leverage

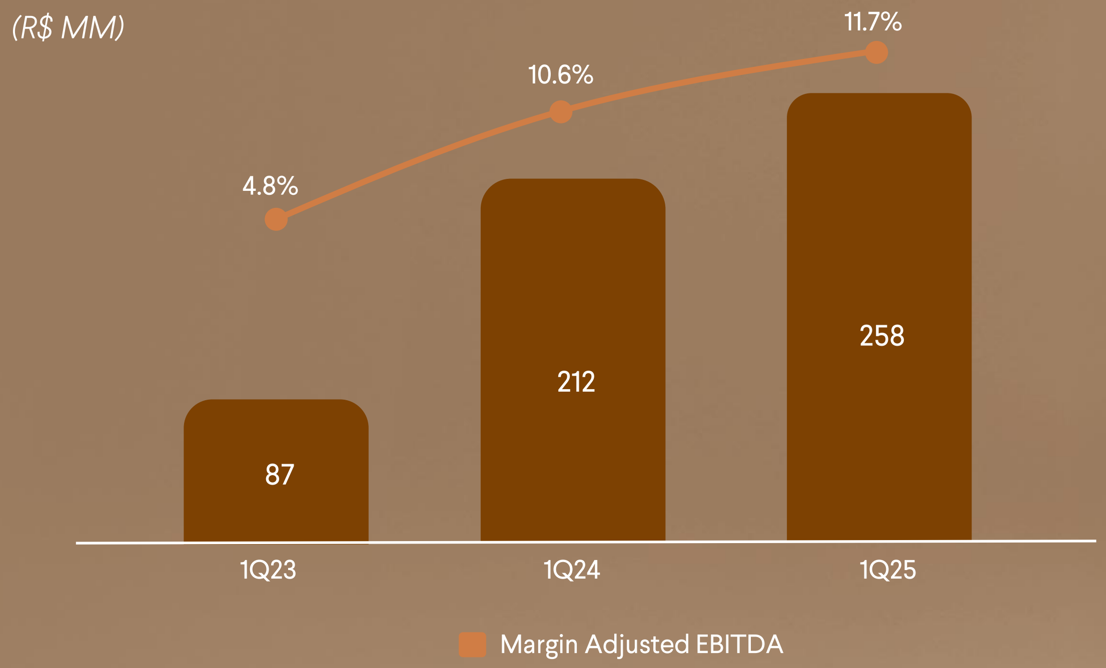
Disciplined expense management

(% Consolidated Net Revenue)



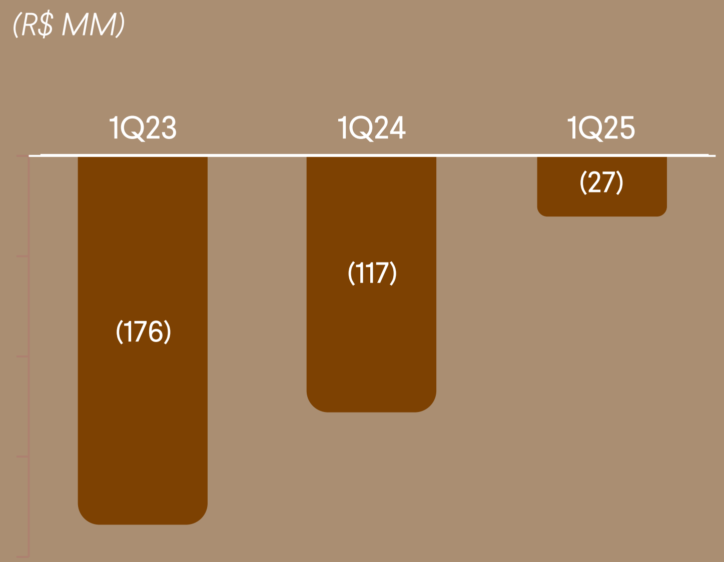
Consolidated Adjusted EBITDA

Record EBITDA for a first quarter

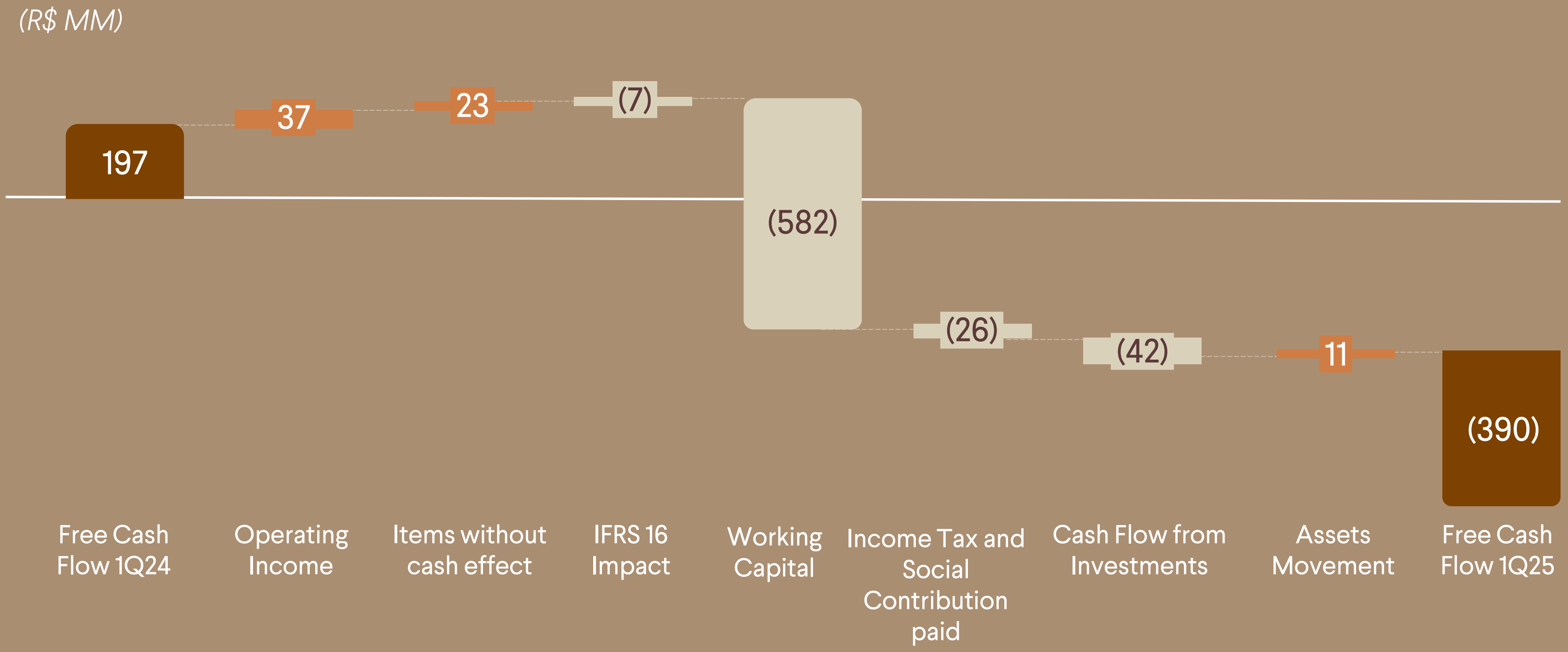


Consolidated Net Income

Net loss reduced by 77.2% compared to 1Q24



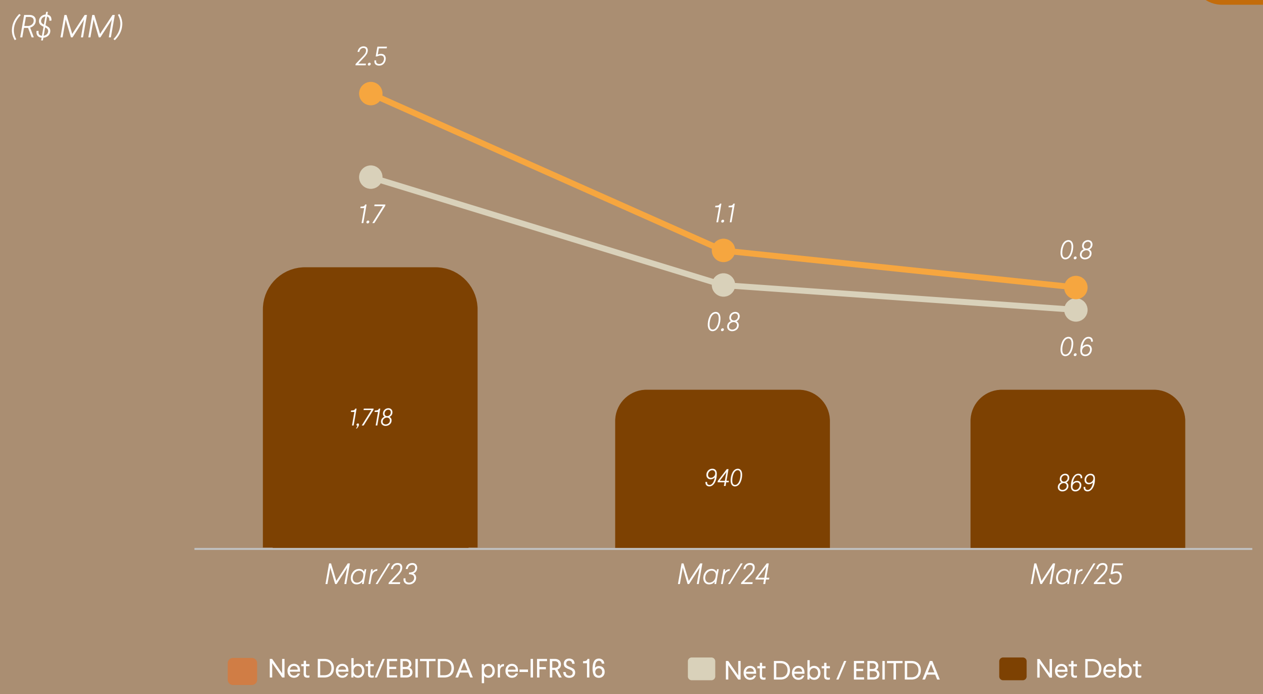
Free Cash Flow Generation



Financial Leverage

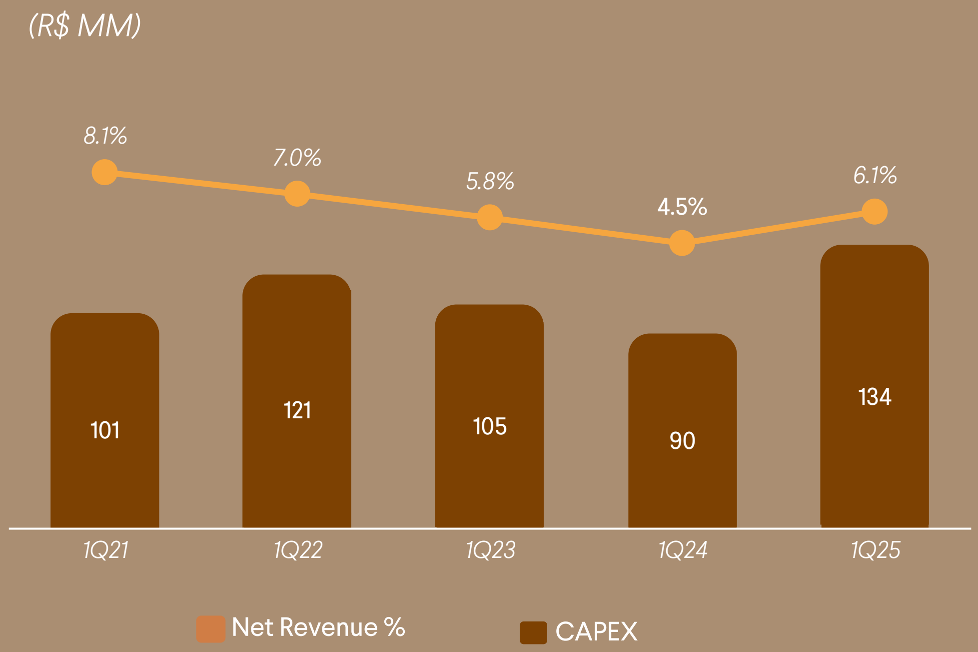
Leverage reduction to 0.6x in March/25 vs. 0.8x in March/24

Reduction of R$1.1 billion (-36%) of gross debt vs. 1Q24



Consolidated Investment

Discipline in protecting cash and prioritizing essential projects



RIACHUELO

Q&A

RIACHUELO

guararapes Midway CASA RIACHUELO FAN carter's

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