

RIACHUELO
INVESTOR
Day



André Farber

CEO

2 ANOS E 8 MESES NA RIACHUELO

Graduado em Engenharia Química pela UNICAMP
com MBA pela INSEAD

EX-CEO da Dafiti, +11 anos de Grupo Boticário
e +10 anos de Bain & Company

Estratégia



RIACHUELO

COMO VAMOS
IMPULSIONAR O
NOSSO CRESCIMENTO
NOS PRÓXIMOS ANOS?

TEMOS **DOIS CORE BUSINESS** QUE SE FORTALECEM E GERAM VALOR

1

MODA

2

**SERVIÇOS
FINANCEIROS**

NOSSA AMBIÇÃO:

**SER A MELHOR EMPRESA
DE MODA DO BRASIL**



Incrivelmente Brasil

E AMPLIAR VALOR
COM **SERVIÇOS**
FINANCEIROS
QUE **FIDELIZAM**
E FORTALECEM A
JORNADA DO CLIENTE

VANTAGENS COMPETITIVAS SÓLIDAS QUE SUSTENTAM NOSSO FUTURO

1

Marca forte, com
identidade
proprietária

2

Cadeia
Integrada

3

Força da
Midway



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO COM
VISÃO DE LONGO PRAZO

NOSSAS ESTRATÉGIAS

Essa é a primeira pop-up
store da Riachuelo.
Um espaço temporário,
criado para contar
nossas histórias e nosso
novo momento.

Aqui, desabramos um
Brasil feito de histórias,
talento: inovador, criativo,
resiliente e sonhador.

Vamos juntos
novo tempo!
Incrivelmente inspirador
Incrivelmente lindo
Incrivelmente Brasil

NOVO CICLO DE CRESCIMENTO E RETORNO

Pilares Estratégicos



OBJETIVO | **MAXIMIZAR GERAÇÃO DE VALOR POR M²**



EXPERIÊNCIA

MARCA

Revitalização da marca
Investimento em submarcas estratégicas

PRODUTO

Fortalecer categorias core
Maior share de produtos modais
Responsividade na cadeia

LOJA E E-COMM

Evolução da experiência
Clusterização de lojas



FOOTPRINT

NOVAS LOJAS

Expansão estratégica acelerada

REFORMAS

Atualização para novo conceito

EXPANSÃO DE ÁREA

Redimensionamento de lojas existentes

E-COMM

Aceleração do canal digital



EFICIÊNCIA NA MODA

FÁBRICA

Fortalecimento de produtos modais
Excelência operacional
Novas capabilities

LOGÍSTICA

Push and Pull e controle por SKU
Clusterização do abastecimento por loja
Logística mais escalável e mais produtiva

ANALYTICS

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

RIACHUELO

000 00 000 00 000

FULL POTENTIAL DA FINANCEIRA

CORE BUSINESS

I.A. e Machine Learning na concessão
de crédito

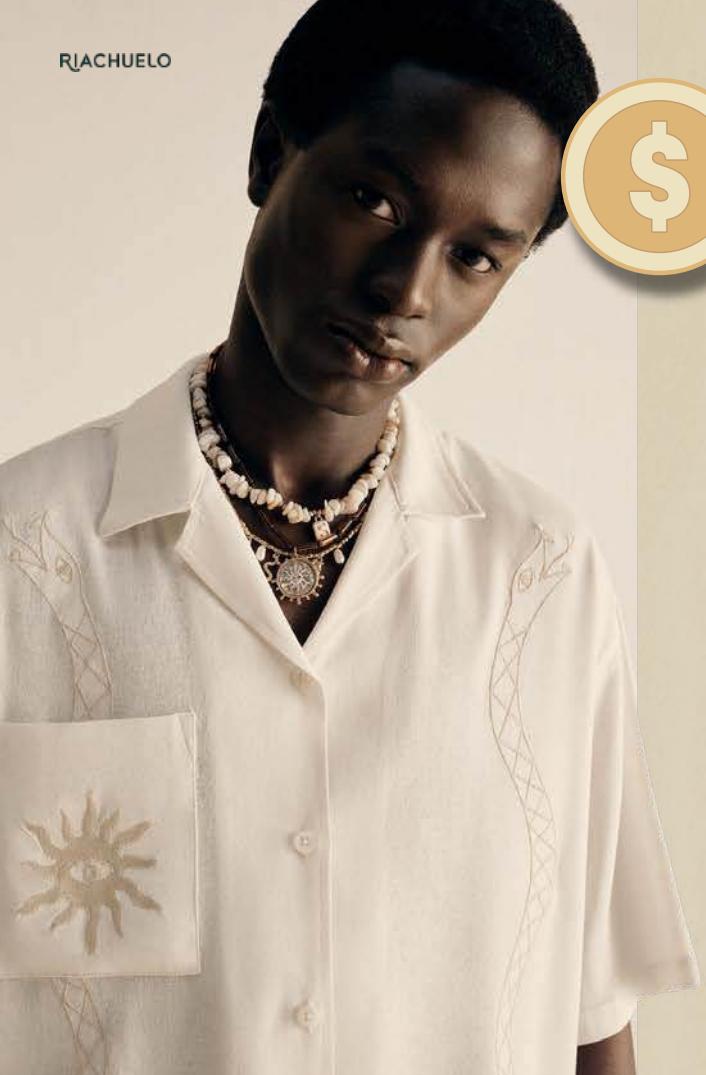
Melhor proposta de valor dos cartões
Expansão do negócio de Empréstimos

NEGÓCIOS ADJACENTES

Lançamento de novos produtos

ECOSSISTEMA

Evolução do programa de
relacionamento



ESTRUTURA DE CAPITAL

DÍVIDA

Reperfilamento da dívida

Novas fontes de funding para sustentar o crescimento

REAL ESTATE

Otimização de ativos non-core

POR QUE FAZEMOS
TUDO ISSO?

PORQUE SOMOS
CRIADORES DE POSSIBILIDADES
PARA O BRASIL
E PARA OS BRASILEIROS

ACREDITAMOS EM
UMA MODA QUE
INSPIRA O BRASIL

E, COM ISSO, **SEREMOS**
A MELHOR EMPRESA
DE MODA DO PAÍS

AGENDA

10h20

PESSOAS E CULTURA

Graziella D'Enfeldt

10h35

PROCESSOS E GESTÃO

Carolina Guimarães

AGENDA

RIACHUELO
INVESTOR
Day

10h45

MARCA

Cathyelle Schroeder

11h05

MODA E PRODUTO

Cláudia Albuquerque

AGENDA

11h25

SUPPLY
Gabriel Miceli

11h45

**OPERAÇÃO DE LOJA
E ABASTECIMENTO**
João Braga

AGENDA

RIACHUELO
INVESTOR
Day

12h05

E-COMM
Carolina Guimarães

AGENDA

12h55

SERVIÇOS FINANCEIROS

Francisco Santos

13h15

RESULTADOS E AMBIÇÃO

Miguel Cafruni

AGENDA

13h30

Q&A

RJACHUELO
INVESTOR
Day

14h05

PRINCIPAIS MENSAGENS

André Farber

EXPERIÊNCIA POP-UP STORE

AGENDA

Incrivelmente Brasil

10h20	PESSOAS E CULTURA Graziella D'Enfeldt
10h35	PROCESSOS E GESTÃO Carolina Guimarães
10h45	MARCA Cathyelle Schroeder
11h05	MODA E PRODUTO Cláudia Albuquerque
11h25	SUPPLY Gabriel Miceli
11h45	OPERAÇÃO DE LOJA E ABASTECIMENTO João Braga
12h05	E-COMM Carolina Guimarães
12h20	ALMOÇO
12h55	SERVIÇOS FINANCEIROS Francisco Santos
13h15	RESULTADOS E AMBIÇÃO Miguel Cafruni
13h30	Q&A
14h05	PRINCIPAIS MENSAGENS André Farber
14h30	EXPERIÊNCIA POP-UP STORE

RIACHUELO
INVESTOR
Day



Graziella Di Battista D'Enfeldt

Diretora Executiva de Gente e Sustentabilidade

2 ANOS DE RIACHUELO

Bacharel de hotelaria pela faculdade suíça IHTTI e bacharel de negócios pela universidade francesa IAE de Grenoble, com mestrado pelo INSEAD

Ex - Ritz Carlton, Belmond Hotels, Carrefour, Dow Química e Grupo Boticário

Pessoas, Cultura
e Sustentabilidade

A MISSÃO



Intensificar a
densidade de
talentos



Articular uma cultura
única e forte



Construir o incrível,
com incentivos
alinhados

A MISSÃO



Intensificar a
densidade de
talentos



Articular uma cultura
única e forte



Construir o incrível,
com incentivos
alinhados



SOMOS +30mil

Criadores de possibilidades



Somos a maior empregadora de moda do Brasil



Distribuídos por todo o Brasil



Um time diverso:

- **66,8% de mulheres** (61% na liderança)
- **60% pretos e pardos** (42% na liderança)
- **16,3% LGBTI+** (16% na liderança)



**A TRANSFORMAÇÃO
DO NOSSO NEGÓCIO
COMEÇOU PELAS
PESSOAS E CULTURA**

NOVO C-LEVEL TIME DE EXECUTIVOS QUALIFICADOS E EXPERIENTES





TRANSFORMAÇÃO DA NOSSA LIDERANÇA EXECUTIVA

TOP 100

EVOLUÇÃO DA ALTA LIDERANÇA

Integração genuína entre profissionais com anos de casa e novos talentos

EXECUTIVOS (REPORTE C-LEVEL)

~45% do time tem menos de 2 anos na Riachuelo

12 NOVAS POSIÇÕES ESTRATÉGICAS

S&OP, Dados, RP, Branding, FP&A, etc

50 ENTRADAS

Pool diverso: mercado financeiro, consultorias estratégicas e bens de consumo

A MISSÃO



Intensificar a
densidade de
talentos



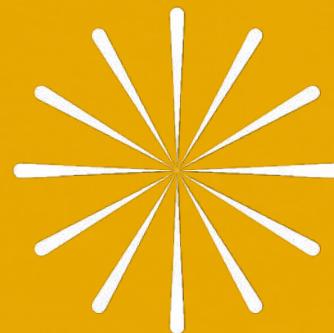
Articular uma cultura
única e forte



Construir o incrível,
com incentivos
alinhados



CONECTAMOS
LEGADO E FUTURO,
COM O QUE
CHAMAMOS DE...



NOSSOS FIOS



Moda
que inspira
o Brasil

Construímos
todos os dias
uma empresa
que cria
possibilidades

Vontade
de crescer

Realizamos
sonhos
grandes

Simples
é incrível

Focamos
no que
gera resultado

Talento
é conquista

Construímos
alta performance
diariamente

Ninguém
faz nada
sozinho

Temos
compromissos
com os nossos
parceiros



PIACHUELO
Incrivelmente Brasil

SIMPLES É INCRÍVEL

Focamos no que gera resultado



Faço o que mexe
o ponteiro.



Tomo decisões
pensando no cliente.



Penso o todo antes de
fazer a minha parte.



Comunico o 'o que'
e 'como' de forma
estruturada.



SIMPLES É INCRÍVEL

Focamos no que gera resultado

NÃO É:

Cair em entregas
simplistas e superficiais.

Paralisar os processos por
excesso de planejamento e
complexificação.



Moda
que inspira
o Brasil

Construímos
todos os dias
uma empresa
que cria
possibilidades

Vontade
de crescer

Realizamos
sonhos
grandes

Simples
é incrível

Focamos
no que
gera resultado

Talento
é conquista

Construímos
alta performance
diariamente

Ninguém
faz nada
sozinho

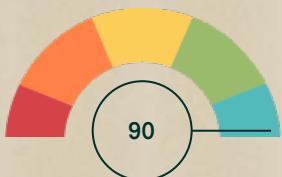
Temos
compromissos
com os nossos
parceiros

UMA
CULTURA
ÚNICA E FORTE
COM DIREÇÃO E
VELOCIDADE



ASSESSMENT DE CULTURA

Os colaboradores vivenciam no dia a dia
uma cultura alinhada e construtiva



- MUITO FRACA
- FRACA
- RAZOÁVEL
- FORTE
- MUITO FORTE

Mapeamento de cultura
pela metodologia Barret

Bench Global: 55

Bench Industrial: 57

Data da pesquisa:

outubro de 2025

~ 7.300 respondentes de todas as
senioridades e unidades de negócio



PESQUISA DE CLIMA

Cada vez mais os nossos colaboradores
recomendam a sua liderança direta e a empresa
como excelente lugar para trabalhar

ENPS E LNPS AO LONGO DO TEMPO



Pesquisas realizadas com
nossa pública administrativa e as
principais lideranças da empresa

~2500 pessoas e adesão
› 85%



A MISSÃO



Intensificar a
densidade de
talentos



Articular uma cultura
única e forte



Construir o incrível,
com incentivos
alinhados



NA NOSSA
CULTURA,
PERFORMANCE
É INEGOCIÁVEL

Nossos rituais e incentivos
reforçam isso

A GESTÃO DE DESEMPENHO É FEITA COM **DIFERENTES INSTRUMENTOS**

Que aceleram o futuro que aspiramos para o negócio



OKR

Alinhamento
e sonho grande



ICP

Estimular resultado com **metas e remuneração**
equilibradas do curto e longo prazo



ILP

REMUNERAÇÃO ESTRATÉGICA

Práticas competitivas para atrair, reter e engajar talentos, garantindo alinhamento às diretrizes do Conselho e aos objetivos dos acionistas



OKR

Alinhamento
e sonho grande



ICP

Representam **~70%** do total
compensation da Diretoria Executiva



ILP

DECISÕES DE CARREIRA COERENTES COM DESEMPENHO DO NEGÓCIO



OKR

Alinhamento
e sonho grande



ICP

Estimular resultado com **metas** e **remuneração**
equilibradas do curto e longo prazo



ILP

Progressão de carreira: calibração em 200+ comitês

RIACHUELO
INVESTOR
Day



Carolina Guimarães

Diretora Executiva eCommerce e Transformação

2 ANOS E 5 MESES DE RIACHUELO

Ex-Wildlife Studios e Bain & Company

Graduada em Engenharia de Computação pelo
Instituto Militar de Engenharia com MBA pela Columbia
Business School

*Processos e Gestão
OKR*

OKRs
TRADUZEM A
ESTRATÉGIA
EM REALIDADE



O QUE BUSCAMOS COM OS OKRs:



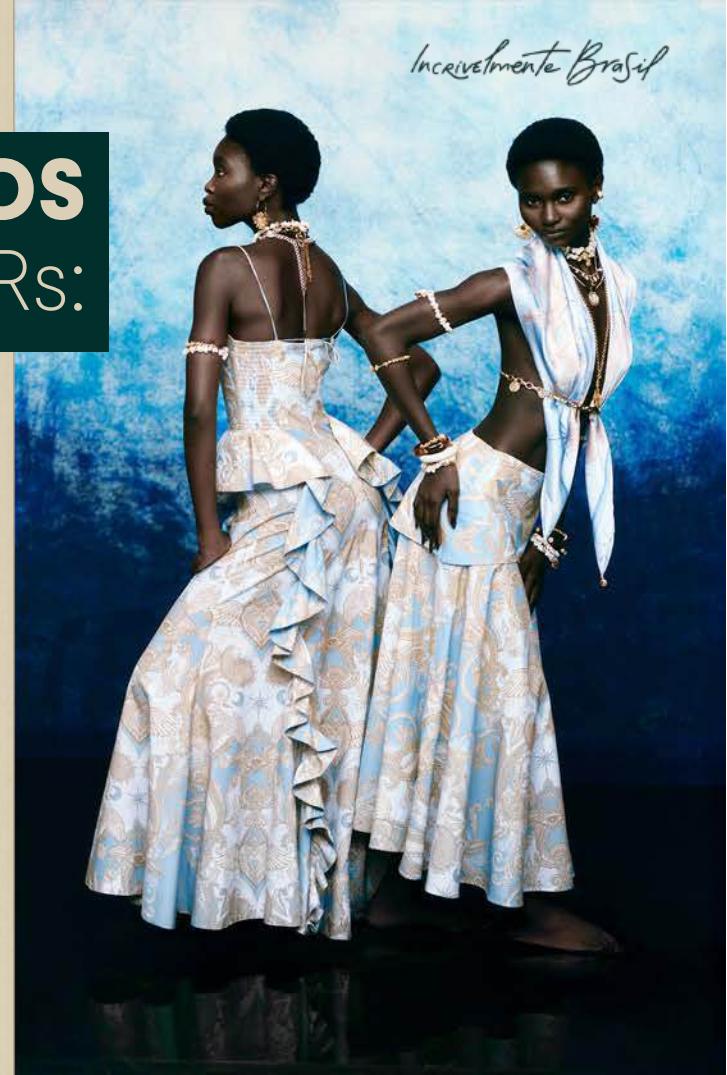
Ambição



Clareza



Disciplina



EXEMPLOS



BÁSICOS

Crescimento muito superior à média

1 Célula de gestão de NOS

2 Lançamento D-ULTRAS

3 Iniciativas coordenadas de produto,
sourcing, marketing, loja e ecomm





GUARATURBO

Ganho consistente de margem

1

Aumento significativo
do volume na fábrica

2

Make X Buy
estratégico

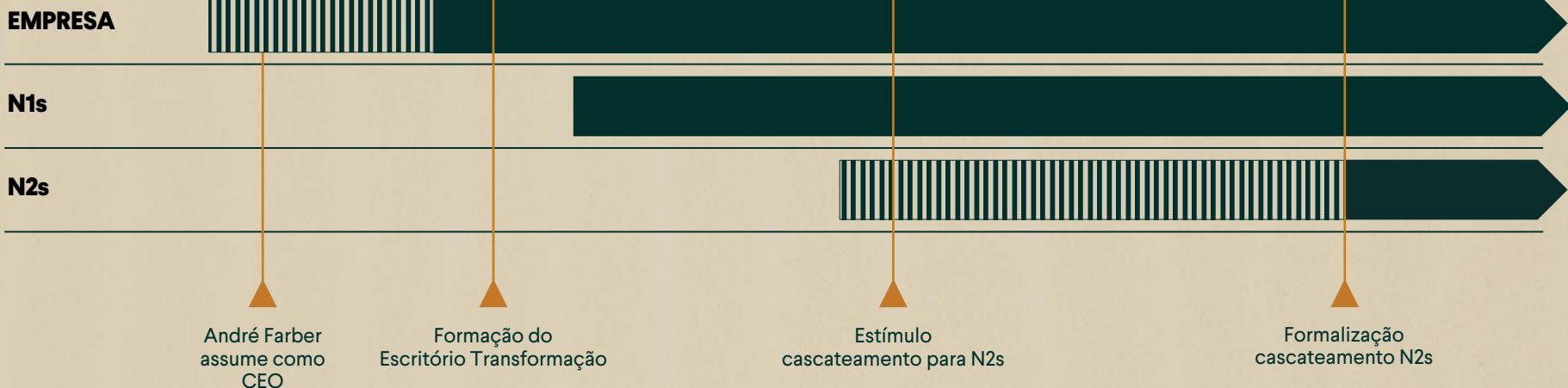
3

Aumento da
produtividade fabril

ESTAMOS CASCATEANDO

OKRs NA ORGANIZAÇÃO

Mai/23 Set/23 2024 Jul/24 2025 Jul/25



“OKRs have helped lead us to **10x growth**, many times over.”

Larry Page, Fundador do Google



RIACHUELO
INVESTOR
Day



Cathyelle Schroeder

Diretora Executiva de Marketing

2 ANOS E 7 MESES DE RIACHUELO

Graduada em Relações Internacionais pela ESPM
Ex-Ambev, Grupo Boticário e Escola Conquer

Marketing / Marca



NÓS ACREDITAMOS NA
FORÇA DE MARCA

TRABALHAMOS OLHANDO PARA O
ECOSISTEMA DAS NOSSAS MARCAS



MARCA MÃE

RIACHUELO



1
Pool Jeans

2
Body Work

3
D-Ultras

S U B M A R C A S F O R T E S





RELANÇAMOS
POOL JEANS



RESULTADOS RELANÇAMENTO

+15%

Crescimento Novas
Comunicações em Loja

+21%

YoY desde
relançamento

PROVAMOS QUE
MARCA E PRODUTO
JUNTAS GERAM

VALOR AGREGADO

Incrivelmente Brasil





LANÇAMOS
D-ULTRAS

RESULTADOS **D-ULTRAS**

3X

+ vendas desde o
lançamento em junho

MAIOR PESQUISA HISTÓRICA DE CONSUMIDOR RIACHUELO

70H

De gravação

DEEP DIVE DA
CONSUMIDORA
RIACHUELO

RIACHUELO



FUNCIONAIS



VERSÁTEIS



ANTENADAS

RIACHUELO

DESEJO POR **MODA**



+DESEJO
+MODA
+CONEXÃO



IMPACTO CONSUMIDORES



+2p.p.

CRESCIMENTO
DE PREFERÊNCIA
DE MARCA

Assumindo 2ª posição
no último tri 2025



+2p.p.

DOS CONSUMIDORES
AFIRMA QUE A "MARCA
COMBINA COMIGO"

Assumindo 2ª posição
no último tri 2025



+7p.p.

AGRADABILIDADE
E PREFERÊNCIA DE
MARCA CLASSE AB



2º Lugar

MARCA MAIS
AMADA DO
SEGMENTO

Primeira vez na lista

ISSO SE REFLETE NAS REDES SOCIAIS

+91%

Em alcance

+132%

Em interações

+21%

Em engajamento

AGORA, É
TEMPO DE
**EVOLUIR
AINDA MAIS**



NOSSAS HISTÓRIAS

COMO BASE DO QUE FAZEMOS





Incrivelmente Brasil

ACREDITAMOS QUE
UMA MARCA FORTE
CONSTRÓI O LONGO
PRAZO ORIENTADO PARA

- 1 Experiência incrível
- 2 Produtos diferenciados
- 3 Canais proprietários

+ FIDELIDADE

NOSSA MARCA
GANHA VIDA
NA NOSSA
NOVA LOJA

RIACHUELO

Transforme Brasy



KEY TAKEAWAYS

A NOVA MARCA É O ESPELHO DO **NOVO CICLO** DA RIACHUELO

Moderna, autêntica, integrada e incrivelmente brasileira. Um ativo estratégico que tangibiliza propósito e crescimento.

1

Nossa marca guia
nossa estratégia de
futuro

2

Investir em marca
é investir na
diferenciação no
longo prazo

3

2026 é o ano em que a
virada começa a ser
vista e sentida nos
nossos canais

RIACHUELO
INVESTOR
Day



Claudia Albuquerque

Diretora Executiva de Moda

4 ANOS E 9 MESES DE RIACHUELO

Formada em Propaganda e Publicidade, com pós graduação em Negócios pela PUC-RJ e em Varejo pela USP

Mais de 38 anos de experiência no setor de Moda, atuando em empresas como Lojas Renner, C&A, Restoque/Veste e Grupo Soma

Moda e Produto

MODERNA, AUTÊNTICA E DEMOCRÁTICA

Incrivelmente brasileira

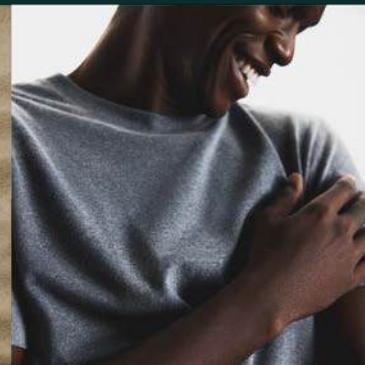
Moderna e autêntica - democrática

Respeita biotipos diversos

Traduz cultura, alegria e pluralidade



**ENTREGA MODA
COM IDENTIDADE
E ACESSIBILIDADE
AOS BRASILEIROS**



Incrivelmente Brasil

CONSTRUÇÃO DE **TIME DE MODA**



Mais criativo

Adapta as tendências do mundo ao gosto do consumidor brasileiro



Mais analítico

Moda é um negócio. Trabalhamos com dados e evidências



Mais lucrativo

Calibramos a intensidade criativa, trazendo equilíbrio na pirâmide de produto com mais margem



Mais Ágil

Por meio da integração com a indústria, reduzimos nosso calendário em 40 dias



Incrivelmente Brasil



MODA BEM-FEITA E CONSISTENTE EXIGE PLANEJAMENTO

Visão de negócio

Precisão de gestão

Redução de risco



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL APLICADA AO NEGÓCIO

Precisão de demandas

Redução de rupturas e excessos

Precificação dinâmica

OBJETIVO

- + Controle de estoque
- + Receita
- + Lucro bruto
- + Fluxo

EFICIÊNCIA EM PRICING: MARGENS OTIMIZADAS, ESTOQUES RENOVADOS

Otimização de preços e margens por produto e canal, garantindo estoques renovados e experiência superior ao cliente – sustentada por processos, inteligência e pessoas

1

EVOLUÇÃO INTELIGÊNCIA

- Modelo em Machine Learning sugerindo alterações de preços (previsão contínua de demanda otimizando cenários de margem / venda)

2

EVOLUÇÃO PROCESSOS

- Governança semanal estruturada
- Acompanhamento do resultado das ações de preço corrigindo rota
- Melhoria contínua do algoritmo de precificação

3

TESTING & LEARNING

- Pesquisa de preços
- Uso de RFID para tomadas de decisão de exposição e precificação
- Melhoria de processos em lojas

TEMOS ~340 LOJAS COM **DEMANDAS E NECESSIDADES** DIFERENTES DE COLEÇÃO

Estruturar a gestão de sortimento que consiga diferenciar a oferta por grupo de lojas é fundamental para o crescimento

PILARES DA CLUSTERIZAÇÃO



PORTE

- Lojas segmentadas por volume de vendas e área física
- Determina a variedade/tamanho total do sortimento



CLIMA

- Lojas segmentadas por clima conforme **demandas** por produtos **invernais**, **de verão** ou **perenes**
- Calibra o **mix de tipos de produtos entre regiões de forma sazonal**



PERFIL MERCADOLÓGICO

- Lojas segmentadas por poder aquisitivo dos clientes, **perfil de consumo e demanda por preço**

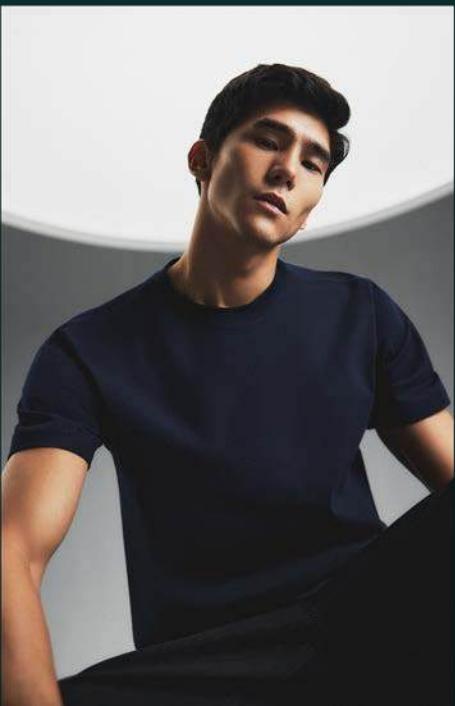
Clusterização por perfil possibilita distribuição de faixas de preço mais equilibrada de acordo com o cenário competitivo:

50%

Coleções CLUSTERIZADAS POR PERFIL

OBSESSÃO **POR PRODUTO**

BÁSICO INOVADOR



FOCO NO FEMININO



JEANS POOL



COLLABS

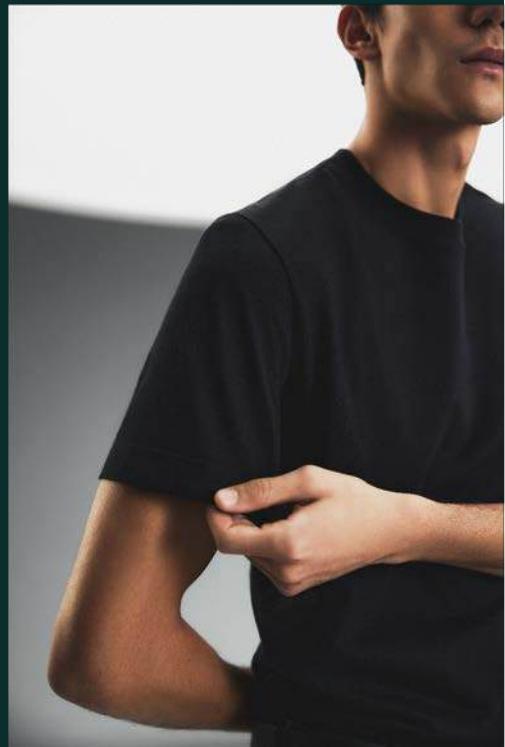


OSSSESSÃO POR PRODUTO

BÁSICO COM INOVAÇÃO: **D-Ultras®**

Tecnologia e Conforto extremo

Regulação térmica, Toque macio, Suavidade, Antiodor



OBSSESSÃO POR PRODUTO

BÁSICO COM INOVAÇÃO: **B-Sync®**



**Tecnologia
sincronizada**
Com seu corpo



OSSSESSÃO POR PRODUTO

FEMININO CADA VEZ **MAIS FORTE E DIVERSIFICADO**



Ampliar a relevância da nossa marca
para a consumidora brasileira **em todas
as suas formas, estilos e necessidades**





Incrivelmente Brasil

OBSSESSÃO POR PRODUTO

POOL JEANS



Marca com relevância que
renasceu para ser a melhor
proposta jeanswear do mercado

Vestibilidade

Tendências

Lavagens

**Tecido sustentável com
menos uso de água**

OSSSESSÃO POR PRODUTO

COLLAB: UMA FORÇA DA RIACHUELO

Fortalece o DNA brasileiro por
meio de **parcerias com artistas
e criadores nacionais**



KEY TAKEAWAYS

OBSESSÃO POR PRODUTO

1

PLANEJAMENTO
CONSISTENTE: mais
lucrativo, melhores margens
e menor risco de estoques

2

CRIATIVIDADE e INOVAÇÃO:
Produto e Marketing trabalhando
juntos para termos uma
MARCA FORTE

RIACHUELO
INVESTOR
Day



Gabriel Miceli

Diretor Executivo de Supply Chain

4 ANOS DE RIACHUELO

Graduado em Administração de Empresas pela
UFRJ com Especializações pelo INSPER e Wharton

Ex-Tok&Stok, Restoque e C&A

Supply



ÁREA DE **SUPPLY CHAIN**

Assegurar o produto ideal, no momento certo
e a um preço competitivo, por meio
de uma cadeia integrada, eficiente e responsiva,
maximizando a criação de valor sustentável

PILARES **SUPPLY CHAIN**



AUMENTAR
NÍVEL DE SERVIÇO



AUMENTAR
RESPONSIVIDADE



AUMENTAR
MARGEM



REDUZIR
ESTOQUE



AUMENTAR
A QUALIDADE



SUSTENTABILIDADE

TECNOLOGIA

PILARES **SUPPLY CHAIN**



AUMENTAR
NÍVEL DE SERVIÇO



AUMENTAR
RESPONSIVIDADE



AUMENTAR
MARGEM



REDUZIR
ESTOQUE



AUMENTAR
A QUALIDADE



SUSTENTABILIDADE

TECNOLOGIA

PIRÂMIDE DE COLEÇÃO

Direcional estratégico



PIRÂMIDE DE COLEÇÃO

Direcional estratégico



NOS | NEVER OUT OF STOCK

O que é?

1 Produtos contínuos, de performance comprovada e ciclo longo, com ruptura mínima e menor necessidade de cobertura

O que fizemos?

- 2
- Granularização do planejamento de demanda, produção e compra
 - Modelos mais precisos de previsão de demanda
 - Maior controle sobre a disponibilidade de estoques

Resultados:

- 3
- Ruptura caiu de ~20% → 3,5%
 - ~R\$ 500 milhões em vendas adicionais com melhor disponibilidade

Próximos Passos:

- 4
- Aplicar lógica similar para o nível seguinte da pirâmide



PILARES **SUPPLY CHAIN**



AUMENTAR
NÍVEL DE SERVIÇO



AUMENTAR
RESPONSIVIDADE



AUMENTAR
MARGEM



REDUZIR
ESTOQUE



AUMENTAR
A QUALIDADE



SUSTENTABILIDADE

TECNOLOGIA

PILARES **SUPPLY CHAIN**



AUMENTAR
NÍVEL DE SERVIÇO



AUMENTAR
RESPONSIVIDADE



AUMENTAR
MARGEM



REDUZIR
ESTOQUE



AUMENTAR
A QUALIDADE



SUSTENTABILIDADE

TECNOLOGIA

PIRÂMIDE DE COLEÇÃO

Direcional estratégico



FAST RESPONSE

1

O que é?

Pista ultrarrápida de produto

2

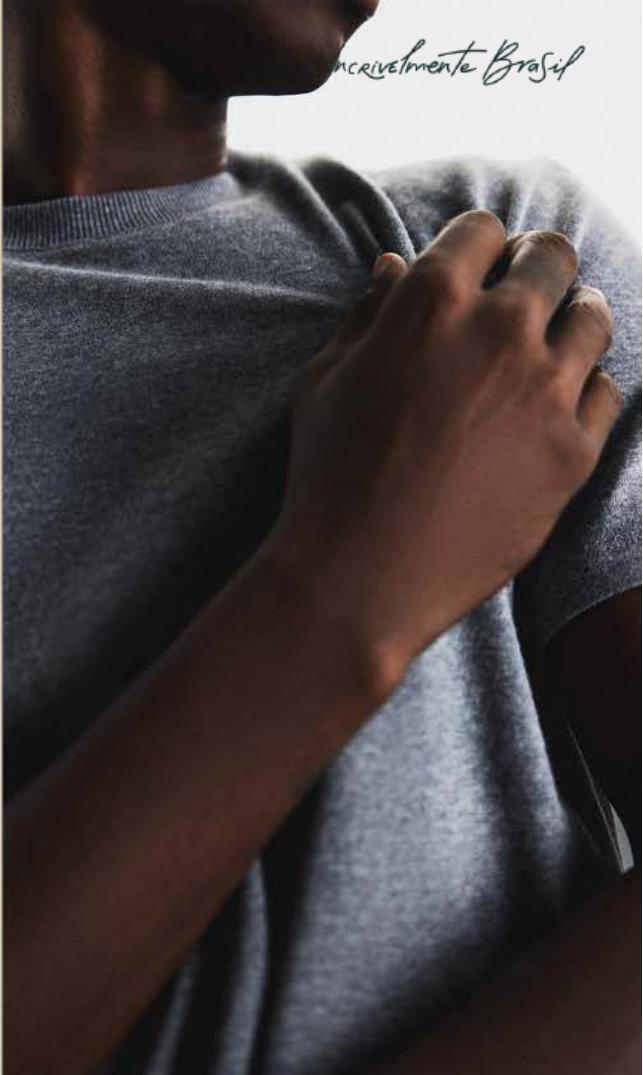
O que fizemos?

Focamos na coleção feminina para testar novas tendências e complementar sortimento atual

3

Resultados:

- Ciclos 3x mais rápidos que calendário regular
- Gera 3x mais best-sellers do que a coleção
- Capacidade de repetir em um volume maior em ~30 dias
- Alta penetração no digital
- Laboratório para testarmos mudanças significativas nos processos de desenvolvimento e compra normais





PILARES **SUPPLY CHAIN**



AUMENTAR
NÍVEL DE SERVIÇO



AUMENTAR
RESPONSIVIDADE



AUMENTAR
MARGEM



REDUZIR
ESTOQUE



AUMENTAR
A QUALIDADE



SUSTENTABILIDADE

TECNOLOGIA

PILARES **SUPPLY CHAIN**



AUMENTAR
NÍVEL DE SERVIÇO



AUMENTAR
RESPONSIVIDADE



AUMENTAR
MARGEM



REDUZIR
ESTOQUE



AUMENTAR
A QUALIDADE



SUSTENTABILIDADE

TECNOLOGIA

PLANEJAMENTO INTEGRADO

1 O QUE É?

Iniciativa que visa conectar, alinhar e sincronizar todos os processos de planejamento da cadeia de suprimentos

2 O QUE ESTAMOS FAZENDO?

- Implementados S&OE e S&OP
Aderência de recebimento de ~70% para 90%
- Reformulação do **planejamento de demanda e produção** para maior precisão e lucratividade
- Desenho de uma solução sistêmica de planejamento integrado

MAKE X BUY

1 O QUE É?

Processo de revisão constante da cadeia de fornecimento para **otimizar a alocação de produtos**

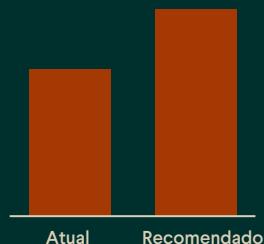
2 O QUE ESTAMOS FAZENDO?

- Análise da performance histórica com granularidade de produto, considerando performance de venda e qualidade
- **Modelagem e simulação de cenário financeiro** e de mitigação de riscos

EXEMPLO JEANS MASCULINO

Faixa de Preço P2 Bottom Longo

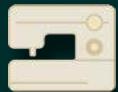
% Margem



% Share origem



E A FÁBRICA TORNA
TUDO ISSO AINDA MELHOR



FÁBRICA GUARARAPES



O maior parque fabril 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



De 6 a 8 p.p. de margem acima
dos demais fornecedores



KEY TAKEAWAYS

SUPPLY É FUNDAMENTAL NO MODELO INTEGRADO DA RIACHUELO

1

Conecta toda a cadeia,
com eficiência e
responsividade

2

Transformação contínua da
cadeia que gera resultados
financeiros consistentes

RIACHUELO
INVESTOR
Day



João Braga

Diretor Executivo de Operações

4 ANOS E OITO MESES DE RIACHUELO

Graduado em Marketing e pós graduação
em Comércio Internacional

Ex-CEO Zara Brasil

*Operação
de Loja e
Logística*

minha missão

Cuidar da **experiência do cliente** em cada loja,
assegurando uma jornada **rápida, leve** e **humana**
de forma mais **eficiente**



Atendimento incrível
Excelência operacional
Moda mais forte com lojas mais competentes

Lojas que respiram produto

Mais precisão, velocidade e venda

ORGANIZAÇÃO E GENTE CERTA

Criação da diretoria de produto de lojas com +70 especialistas regionais, apoiando as lojas no dia a dia

CAPACITAÇÃO E INTELIGÊNCIA DE PRODUTO

Treinamentos contínuos em loja sobre produto
Desenho e revisão dos layouts de lojas
Principal canal de retroalimentação

Money Map – ferramenta que identifica e ranqueia best-sellers em segundos e permite organizar o VM da loja alinhado ao cliente

Gestão de espaços por ROIC



Maximizando
valor por m²

REFORÇO DAS CATEGORIAS CORE NA FRENTE DE LOJA
com remoção de celulares e beleza das áreas nobres

REVISÃO DE LAYOUT DE LOJA
com foco nas categorias +rentáveis

UPGRADE DE MOBILIÁRIOS
para melhoria na exposição e venda

IMPACTOS FINANCEIROS

+3,5% de geração Cash com otimização de layouts

AVANÇOS PARA 2026: *abertura de mais espaço para otimizações relevantes no Moda (retirada de celulares, casa)*

Otimização da clusterização de lojas

Precisão para colocar o produto certo no lugar certo

INTELIGÊNCIA APLICADA AOS CLUSTERS DE LOJAS

Modelos avançados considerando comportamento do consumidor, capacidade de compra, clima e dinâmicas regionais

GANHOS OPERACIONAIS E PARA O CLIENTE

Sortimento mais ajustado por perfil de loja
Pricing calibrado à realidade local
Mix mais aderente às necessidades de cada região
Mais venda e rentabilidade

Elevar a eficiência operacional das lojas

Processos mais simples e
ágeis voltados ao cliente

MELHORAMOS PROCESSOS CRÍTICOS

Recebimentos de mercadoria
Reposição inteligente em loja
Retira online

RESULTADOS

Recebimentos de mercadorias: de 8h para 4h
Reposição mais assertiva com menos rupturas: de 8% para 1,5%
+ Produtividade em loja
Melhora na satisfação do cliente (NPS)

Implementação de **RFID**

Gestão + precisa de produtos e
melhor experiência do cliente

Incrivelmente Brasil

MAIOR ACURACIDADE e RUPTURAS SOB CONTROLE

Leitura em tempo real com dados precisos por SKU e por loja
App para reposição

RESULTADOS

Melhor experiência do cliente
Menos rupturas em loja

Upgrade tecnológico no checkout

ATUALIZAÇÃO DE NOVOS PDVs

+60% do parque de lojas

SELF-CHECKOUT COM RFID

de 20% para 35% do parque de lojas

Equipamentos até 30% +rápidos

Fluxo + fluído (menor tempo atendimento)

+Produtividade da equipe

Melhoria direta no NPS



Gestão inteligente de **filas**

Monitoramento em tempo
real das filas com alertas
automáticos para os gerentes



Nosso time é a **nostra** **fortaleza**

Inteligência para colocar
as pessoas certas nos
momentos certos

PRODUTIVIDADE E ALOCAÇÃO INTELIGENTE

Work Force Management (ferramenta interna) com algoritmos de alocação
por demanda, garantindo time certo na hora certa

NOVO MODELO ORGANIZACIONAL

Orientado à experiência do cliente e agilidade das equipes

NOVO MODELO DE ATENDIMENTO E PLANO DE CARREIRA

| Início dos treinamentos do novo modelo atendimento (roll-out em 2026)
| Trilhas de carreira estruturadas para retenção e evolução de talentos

Abastecimento & **Logística**

Moda em movimento

Evoluir para uma logística de
nova geração
+ rápida
+ produtiva
+ escalável



Cuidar da experiência
do cliente



Eficiência na Moda

Sistema Push & Pull

Velocidade e assertividade no sortimento
como diferencial competitivo

Abastecimento e logística por SKU
com motor proprietário de demanda

Modelo de abastecimento + inteligente

+ acuracidade nos envios iniciais
melhoria na escassez dos produtos e na alocação nos vários CDs
redução de ruptura de distribuição de NOS para 0,5%

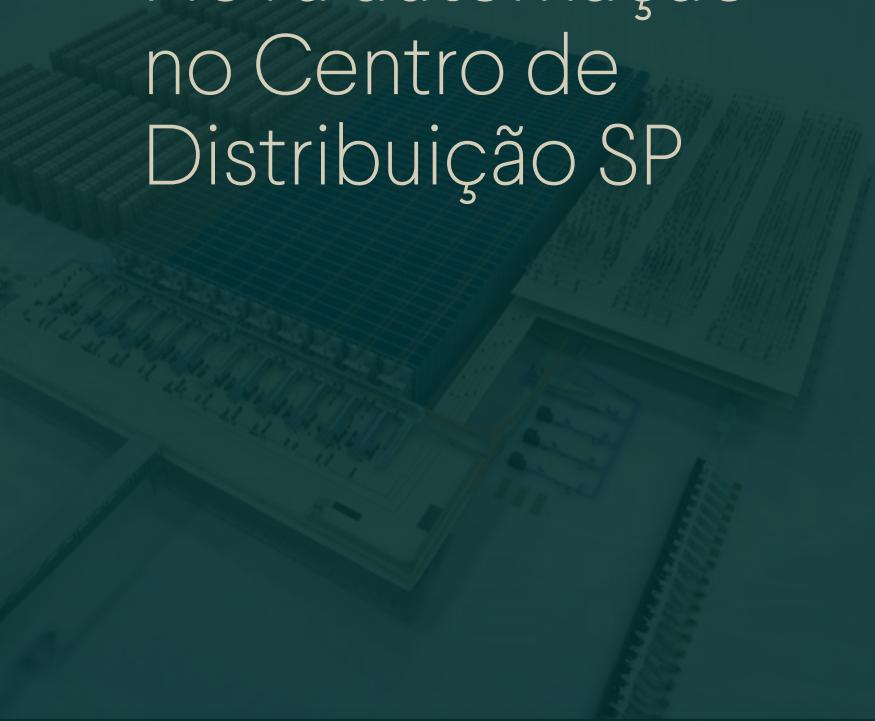


Implementação do **RFID** no **inbound**

Maior acuracidade das entradas
no estoque do CD e lojas

2027:

Nova automação no Centro de Distribuição SP



*Elevar a eficiência e a reatividade
da cadeia logística*

- +**Produtividade** por HC até 6x maior
- +**Capacidade de armazenagem** +50%
- +**Reducir lead times** (e-commerce com envios até 3h)
- +**Otimizar estoques**
- +**Gerar significativos savings anuais**

Footprint otimizado com oportunidades



Retomar a expansão do core
Renovar o parque de lojas

Expansão

de novas lojas

1

Majoritariamente eixo
SUDESTE/SUL

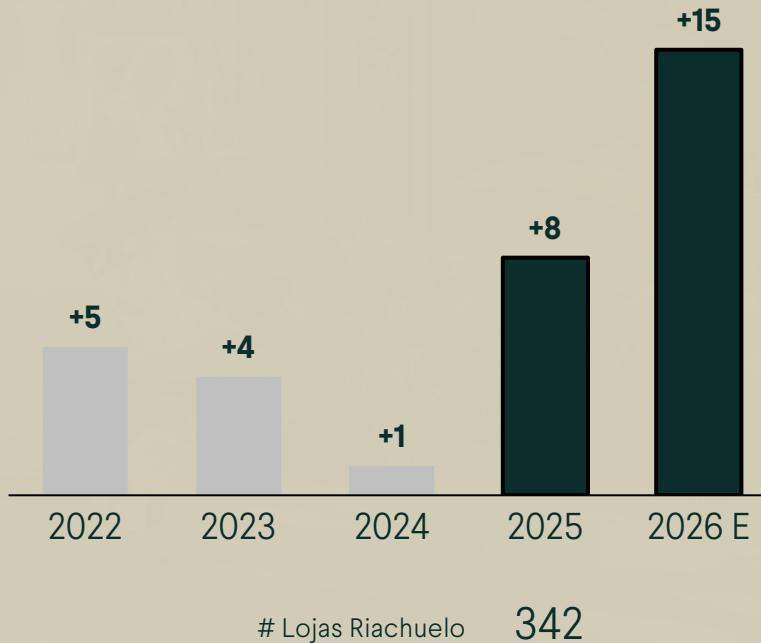
2

Ganho de cobertura em regiões
de **ALTA PRODUTIVIDADE**

3

TIR +25%

Lojas Riachuelo – Últimas aberturas



Expansão
novas lojas

Horizonte de

150-200 novas lojas

~ R\$1,5-2,0 Bi

potencial em vendas adicionais

Renovar o parque atual das lojas

- 1 REFORMAS e AMPLIAÇÕES de lojas críticas e com potencial
- 2 Priorização de regiões SUDESTE/SUL e lojas ALTO/ MÉDIO PADRÃO
- 3 Potencial de ~R\$ 1,0 – 1,5 Bi em vendas adicionais

Reforma e ampliação | +500 m² com +25% vendas

ANTES



DEPOIS



KEY TAKEAWAYS

ESTAMOS TORNANDO NOSSA OPERAÇÃO DE MODA **MAIS ÁGIL, MAIS INTELIGENTE E MAIS ESCALÁVEL**

preparada para acelerar o **crescimento sustentável** da próxima década

1

Lojas mais eficientes
e com melhor
experiência cliente

2

Abastecimento
mais inteligente

3

Logística
+produtiva
+rápida
+escalável

4

Footprint otimizado e
com oportunidades

RIACHUELO
INVESTOR
Day



Carolina Guimarães

Diretora Executiva eCommerce e Transformação

2 ANOS E 5 MESES DE RIACHUELO

Ex-Wildlife Studios e Bain & Company

Graduada em Engenharia de Computação pelo
Instituto Militar de Engenharia com MBA pela Columbia
Business School

Ecommerce

20-25% das vendas serão digitais

e todo crescimento já vem com
rentabilidade similar à das lojas

NOS ÚLTIMOS
2 ANOS

+50%

Receita

(9M25 vs. 9M23)

+9p.p.

Rentabilidade

(9M25 vs. 9M23)

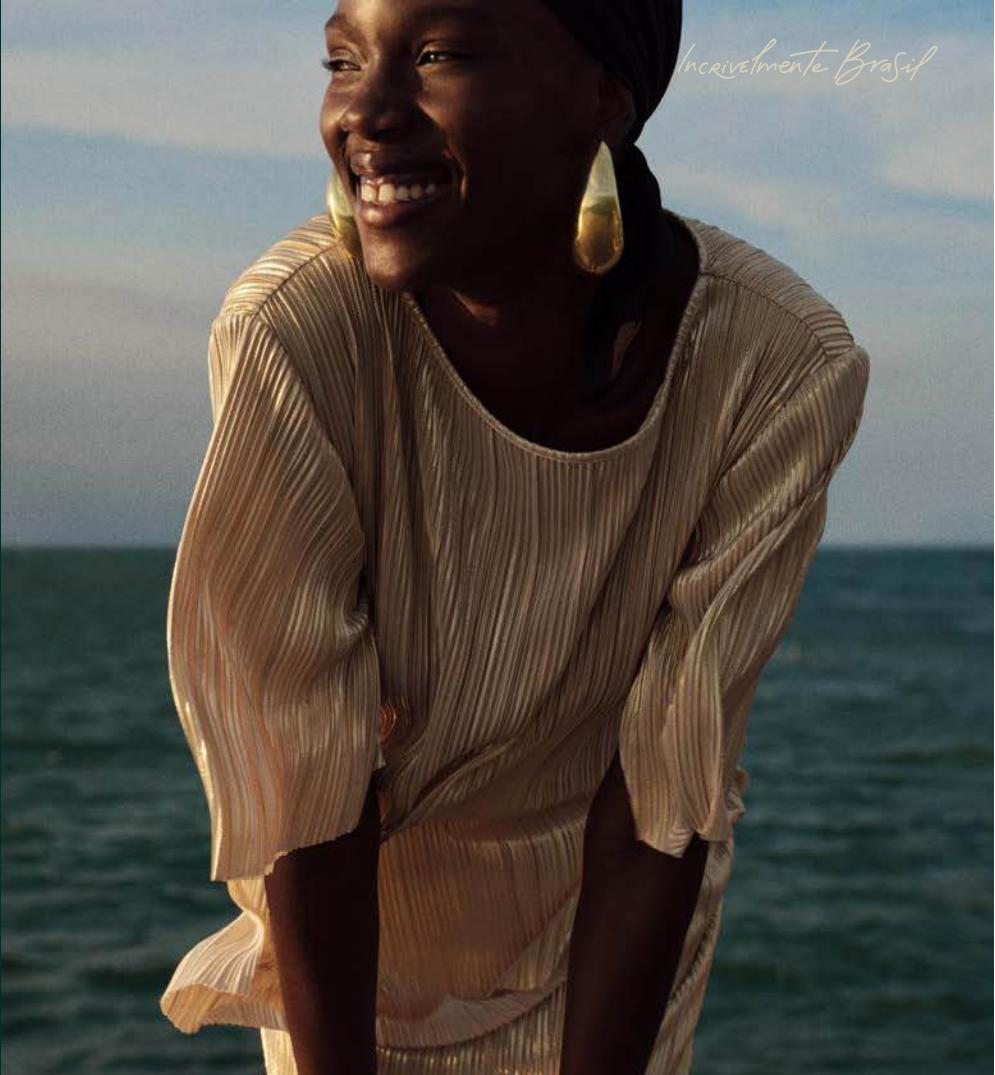


PILARES DA TRANSFORMAÇÃO:

1 Máquina de gestão de tráfego e conversão

2 Tecnologia, dados e I.A. gerando diferenciação

3 Experiência incrível em moda



Incrivelmente Brasil

PILARES DA TRANSFORMAÇÃO:

1

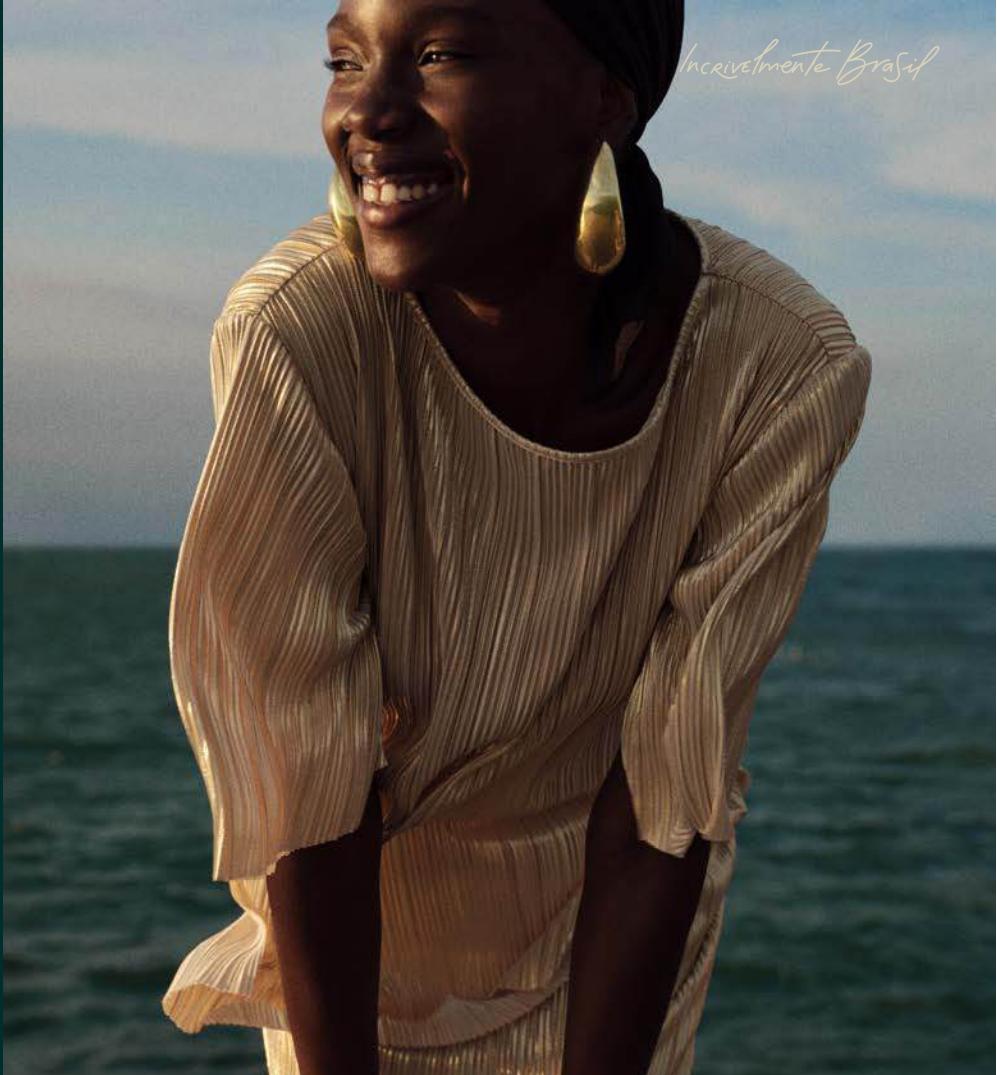
Máquina de gestão de
tráfego e conversão

2

Tecnologia, dados e I.A.
gerando diferenciação

3

Experiência incrível
em moda



MAIS TRÁFEGO, MAIS QUALIFICADO, COM **MAIS EFICIÊNCIA**



MÍDIA PERFORMANCE

+2x Novos Clientes



AFILIADAS

+2x Base de Afiliados



TIKTOK

160M Visualizações



CRM

35% Comunicações Personalizadas

MAIOR PROFUNDIDADE ANALÍTICA PARA DECISÕES

Visão de margem
de contribuição com frete
e mídia para cada produto
gera melhores decisões de:

Mídia de performance

Preço

Logística

Distribuição de produtos por margem de contribuição

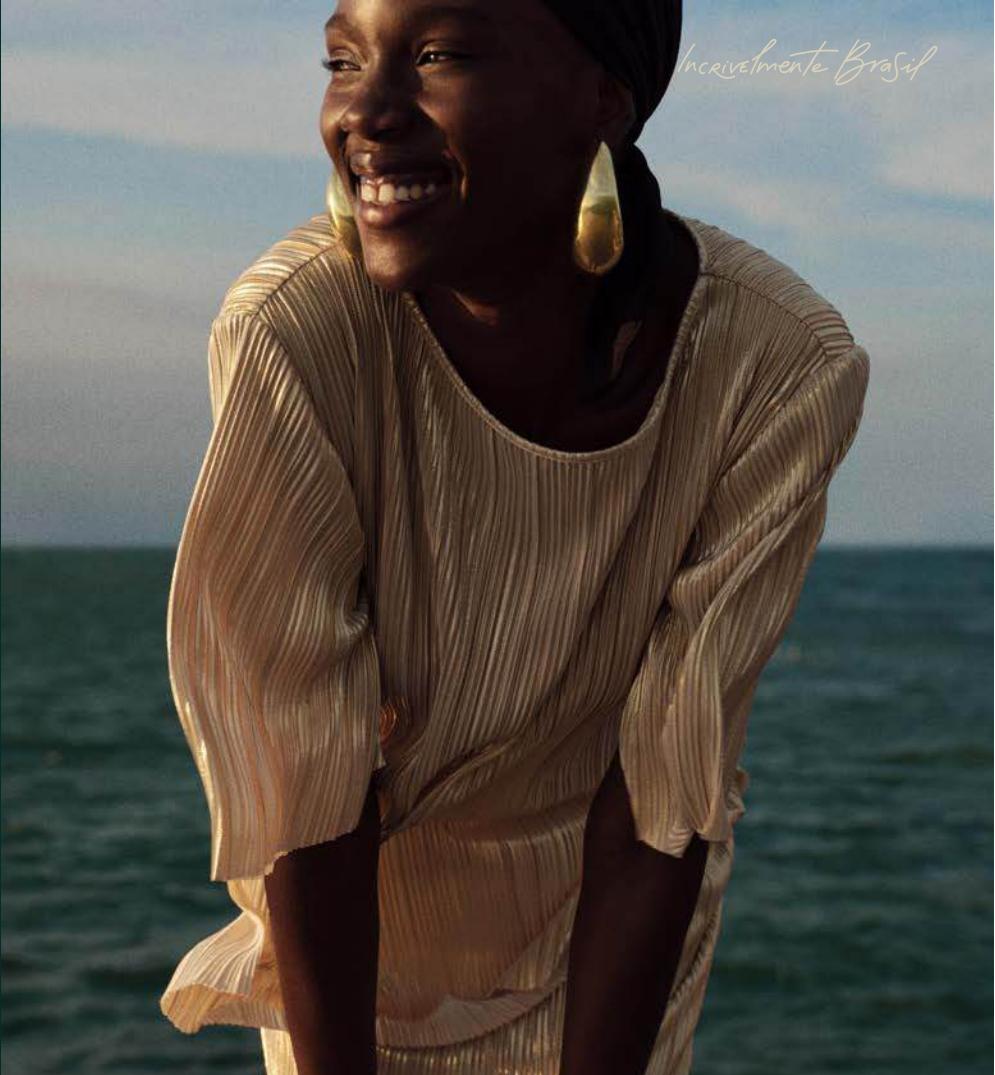


PILARES DA TRANSFORMAÇÃO:

1 Máquina de gestão de tráfego e conversão

2 Tecnologia, dados e I.A. gerando diferenciação

3 Experiência incrível em moda



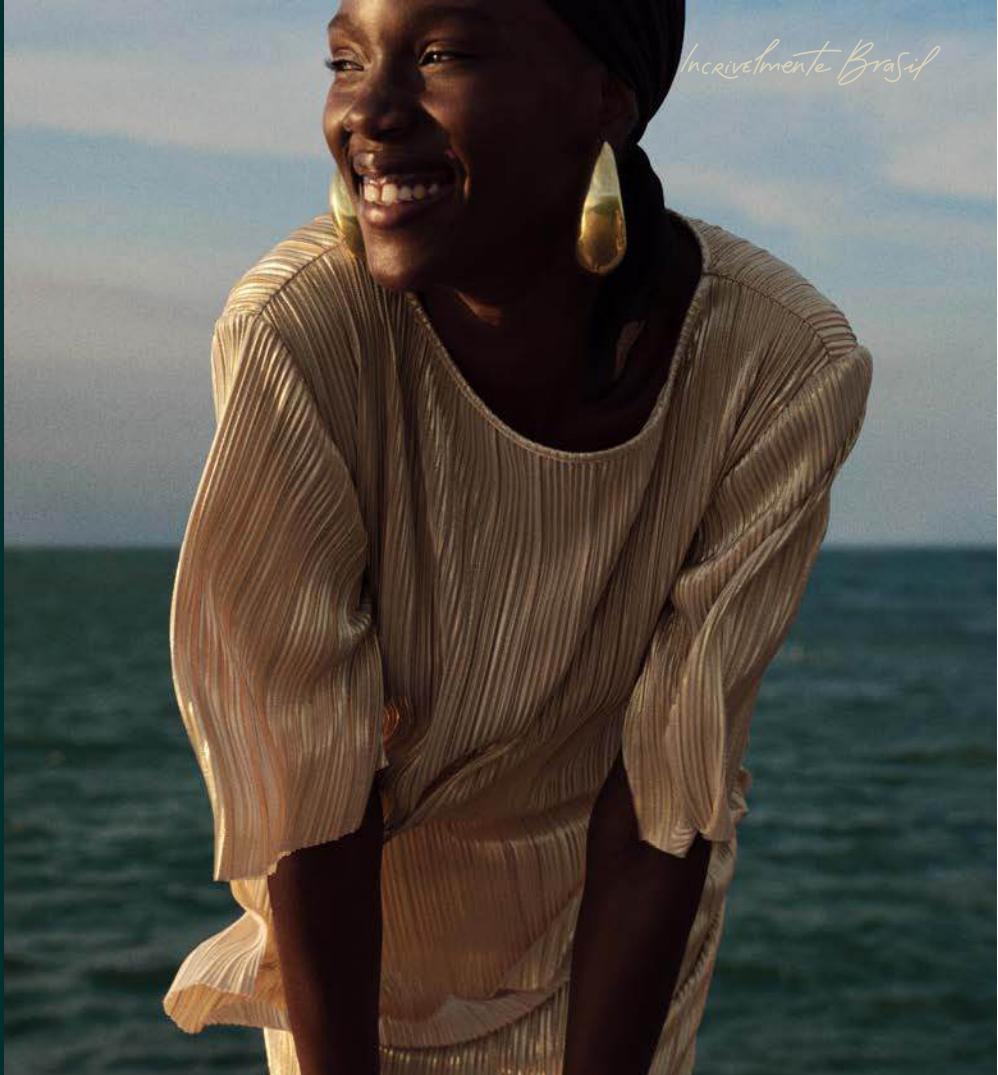
Incrivelmente Brasil

PILARES DA TRANSFORMAÇÃO:

1 Máquina de gestão de tráfego e conversão

2 Tecnologia, dados e I.A. gerando diferenciação

3 Experiência incrível em moda

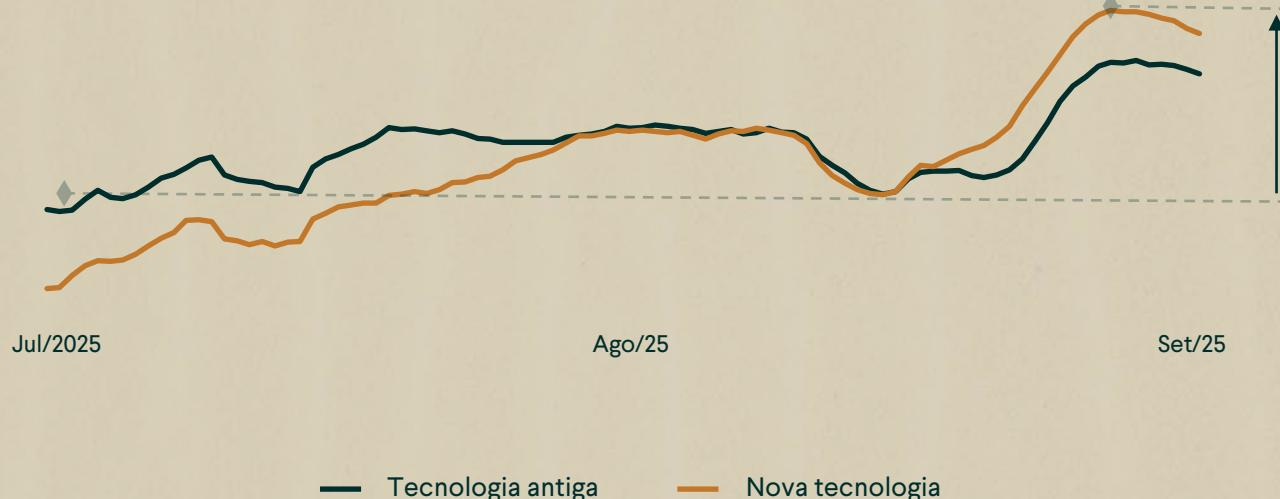


Incrivelmente Brasil

MELHORES ALGORITMOS E FERRAMENTAS DE I.A.

Click-through-rate da Busca

% das sessões que clicam/encontram produto por busca



+10%

MELHORIA
CLIQUE
DE BUSCA
DESDE JUL/25



Revisamos nossa
OMNICANALIDADE



Revisamos nossa
OMNICANALIDADE

-  **Centralização em Hubs**
-  **Estoque integrado & Geolocalizado**

-15%

Custo
de frete
(9M25 vs. 9M23)

-12%

Entregas
por pedido
(9M25 vs. 9M23)

+35%

Entregas
em 2 dias
(9M25 vs. 9M23)

MANTENDO A FORÇA DAS LOJAS NO RETIRA

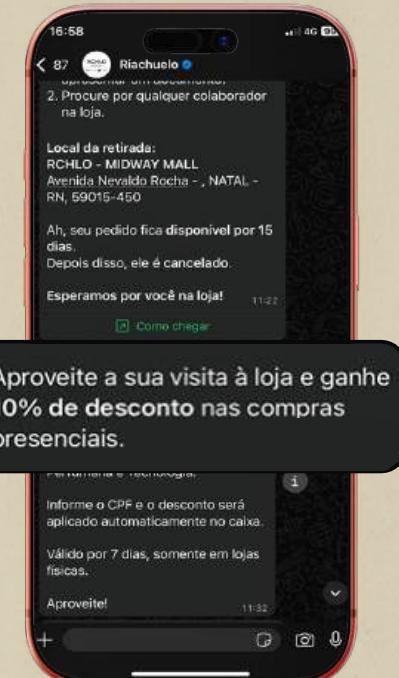
MAIS RETIRADAS EM LOJA

% dos pedidos eCommerce "retira"



MAIS COMPRAS EM LOJA

% dos clientes com compra adicional na loja na retirada



1T25 2T25 3T25

25-mar 25-abr 25-mai 25-jun 25-jul

+90%

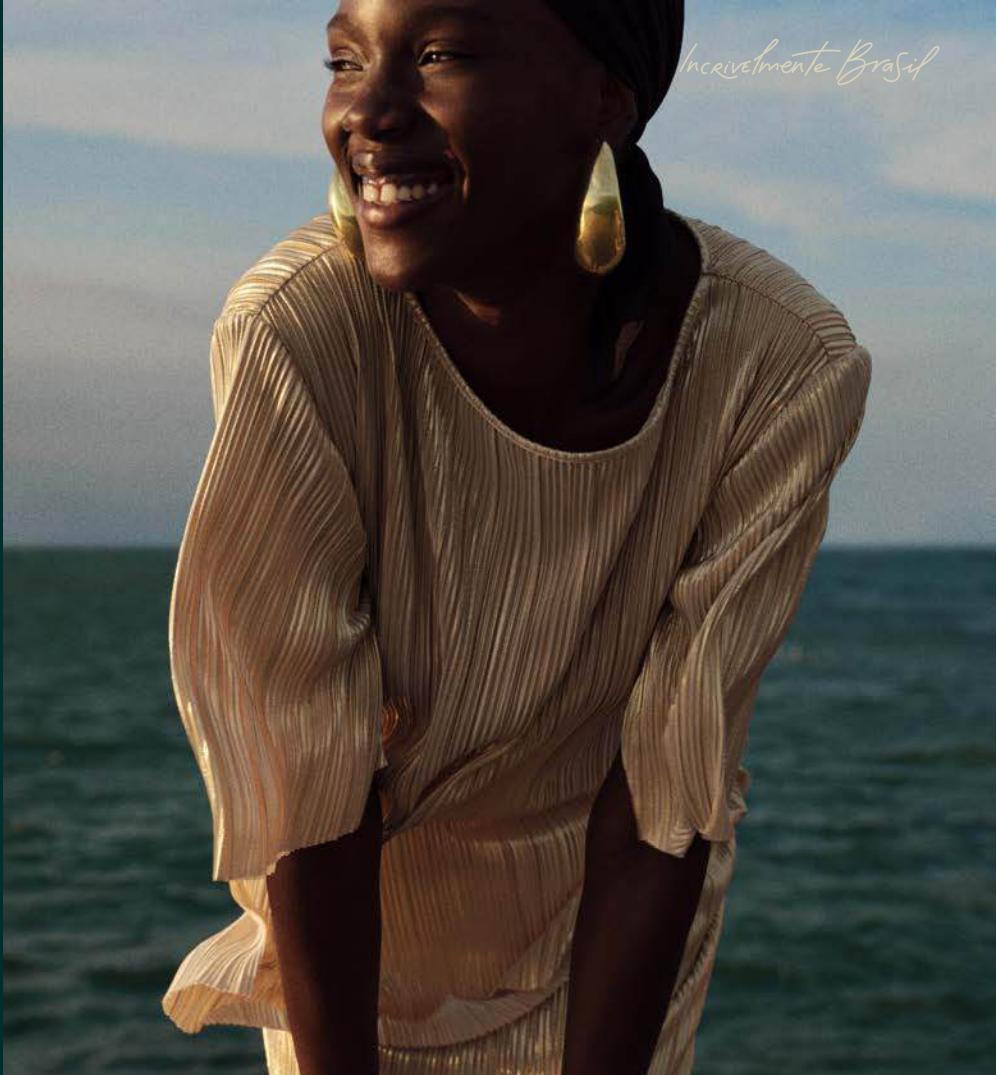
CLIENTES OMNICANAIS
(Out/23 – Out/25)

PILARES DA TRANSFORMAÇÃO:

1 Máquina de gestão de tráfego e conversão

2 Tecnologia, dados e I.A. gerando diferenciação

3 Experiência incrível em moda



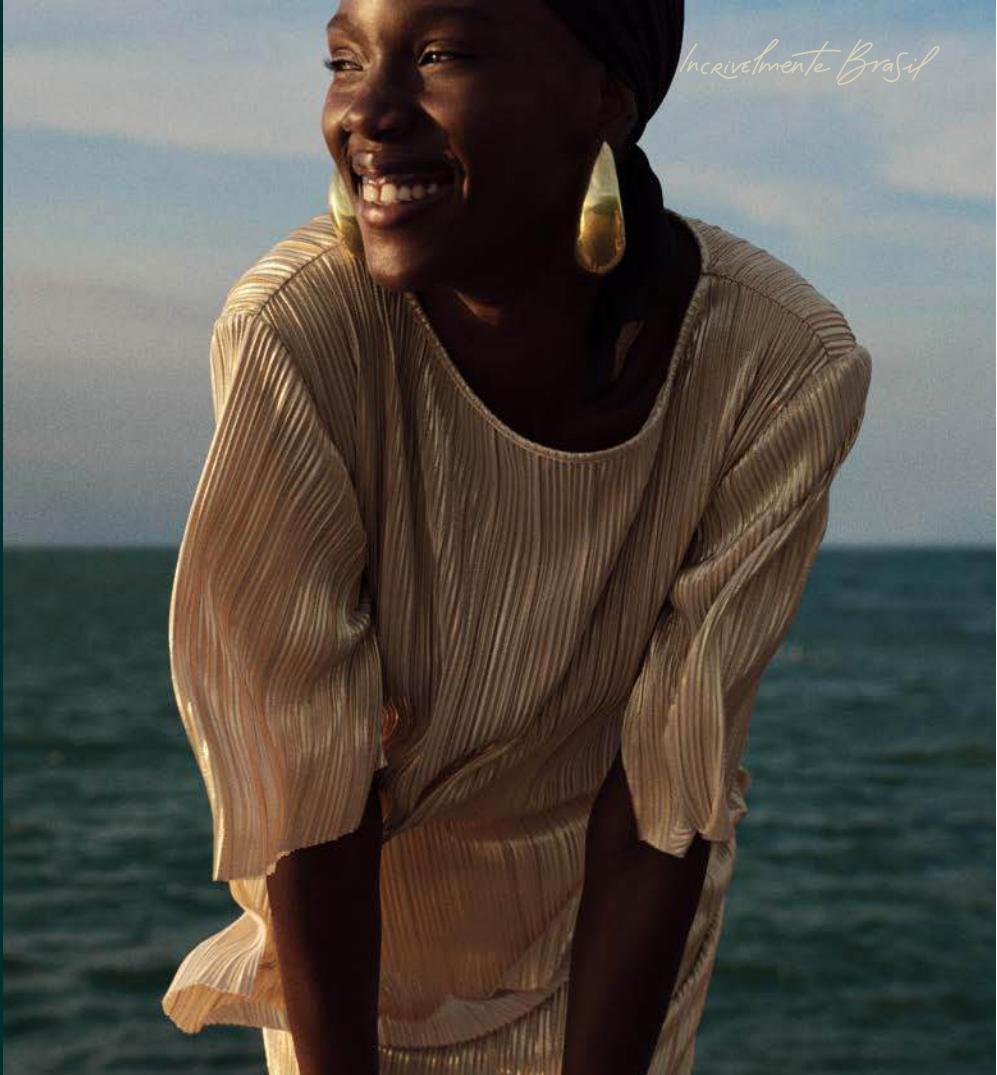
Incrivelmente Brasil

PILARES DA TRANSFORMAÇÃO:

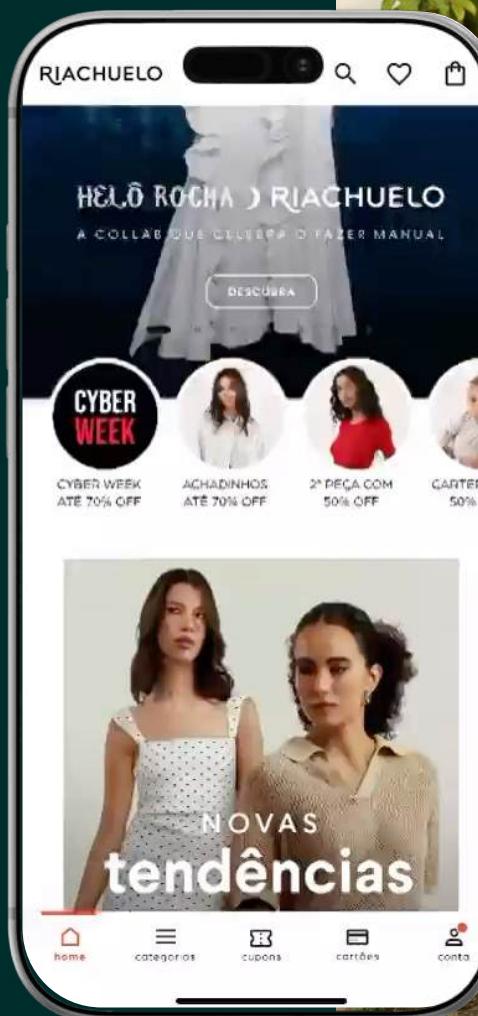
1 Máquina de gestão de tráfego e conversão

2 Tecnologia, dados e I.A. gerando diferenciação

3 Experiência incrível em moda



UX OTIMIZADA PARA VESTUÁRIO



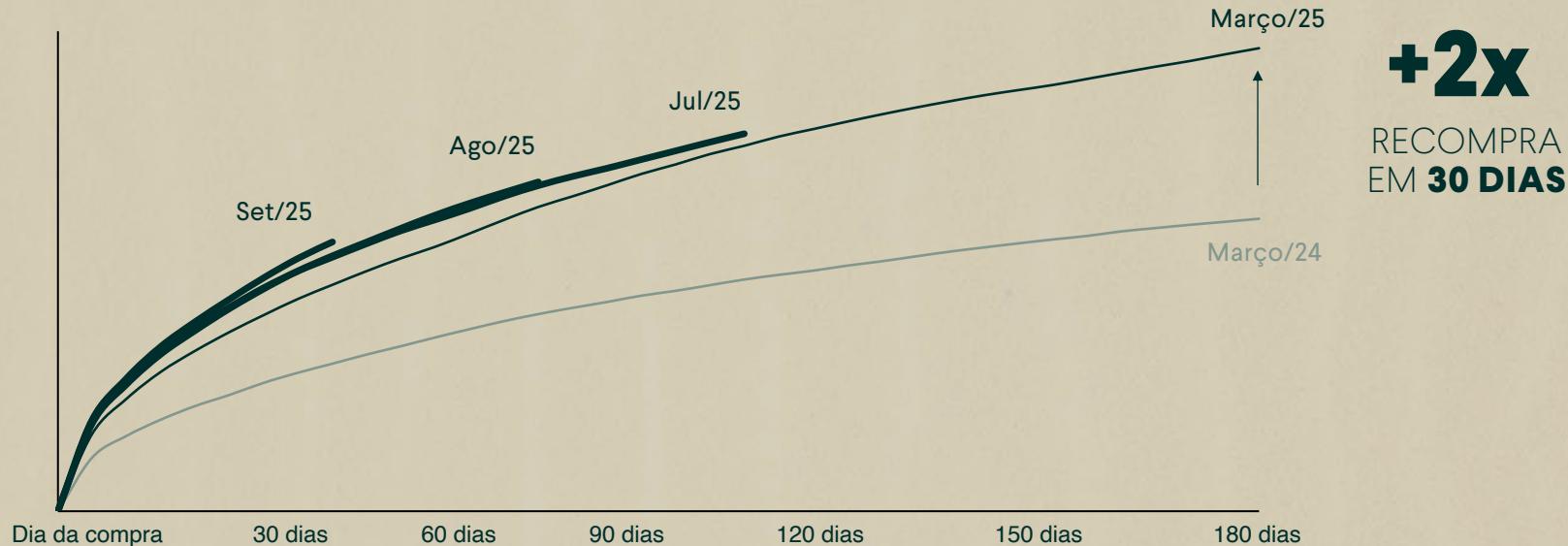
UX OTIMIZADA
PARA VESTUÁRIO
E CADA VEZ
MAIS FLUÍDA

The image shows a woman with curly hair wearing a yellow jumpsuit and sunglasses, standing outdoors. Next to her is a smartphone displaying a mobile application interface. The app has a dark header with a search bar and a cart icon. Below the header, it says 'Ofertas para São Paulo - 01408-040' and 'Alterar CEP'. It shows a grid of 11 items, with four items visible in the first row: 'Ver todos', 'Ultrafresh', 'Ultracotton', and 'Ultrasoft'. The second row shows two more items: a black t-shirt and a green t-shirt. Below these are promotional banners for '50% OFF NA 2ª PEÇA' and 'Camiseta masculina T...'. The bottom of the screen shows a navigation bar with icons for 'Home', 'Categorias', 'Cupons', 'Cartões', and 'Compras'.

COMO RESULTADO, 2X MAIS RECORRÊNCIA

Taxa de recompra por safra de novos clientes

% dos novos clientes de cada safra mensal



Estamos só no começo

KEY TAKEAWAYS

ECOMMERCE JÁ É MOTOR DE CRESCIMENTO E RENTABILIDADE

20-25% das compras no nosso segmento serão digitais
e nos transformamos para capturar esse potencial

1

Criamos UMA MÁQUINA PODEROSA DE GESTÃO de tráfego e conversão

2

TECNOLOGIA PROPRIETÁRIA, I.A. e dados tem gerado diferenciação

3

Experiência de compra de MODA cada vez mais incrível

RIACHUELO

Incrivelmente Brasil

RIACHUELO



30%
OFF

Cupom:

INVESTORDAY

RIACHUELO
INVESTOR
Day



Francisco Santos

CEO Midway

3 ANOS E 5 MESES NA MIDWAY

Ex-Picpay, Cielo e Itaú Unibanco

Graduado em Engenharia de Produção pela UFSCar
com MBA pela HEC Paris

*Serviços
financeiros*

MIDWAY COMO PILAR ESTRATÉGICO DO GRUPO

Ampliação de escopo de **suporte financeiro** ao Varejo para uma Unidade de Negócios protagonista, geradora de valor e resultados consistentes

UMA **BASE IMPORTANTE** COM DNA E HISTÓRIA OPERANDO PRODUTOS FINANCEIROS



+34

MILHÕES

Cartões emitidos



+30%

SHARE

Participação nas vendas



R\$ 6,2

BILHÕES

Carteira de Crédito



~4,0

MILHÕES

Produtos fin. vendidos

A TRANSFORMAÇÃO QUE REPOSICIONOU A MIDWAY

A MIDWAY passou por uma profunda transformação, tornando-se uma financeira sólida, rentável e com operações previsíveis



REESTRUTURAÇÃO DA LIDERANÇA DA MIDWAY

COM FORTE BACKGROUND DE MERCADO DE BANCOS E FINTECH

DIRETORIA MIDWAY

+ 4 NOVAS DIRETORIAS + 6 NOVOS DIRETORES

REESTRUTURAÇÃO DA LIDERANÇA DA MIDWAY

COM FORTE BACKGROUND DE MERCADO DE BANCOS E FINTECH

DIRETORIA MIDWAY

+ 4 NOVAS DIRETORIAS

FRAN SANTOS
PICPAY, CIELO & ITAÚ UNIBANCO

+ 6 NOVOS DIRETORES



A TRANSFORMAÇÃO QUE REPOSICIONOU A MIDWAY

A MIDWAY passou por uma profunda transformação, tornando-se uma financeira sólida, rentável e com operações previsíveis





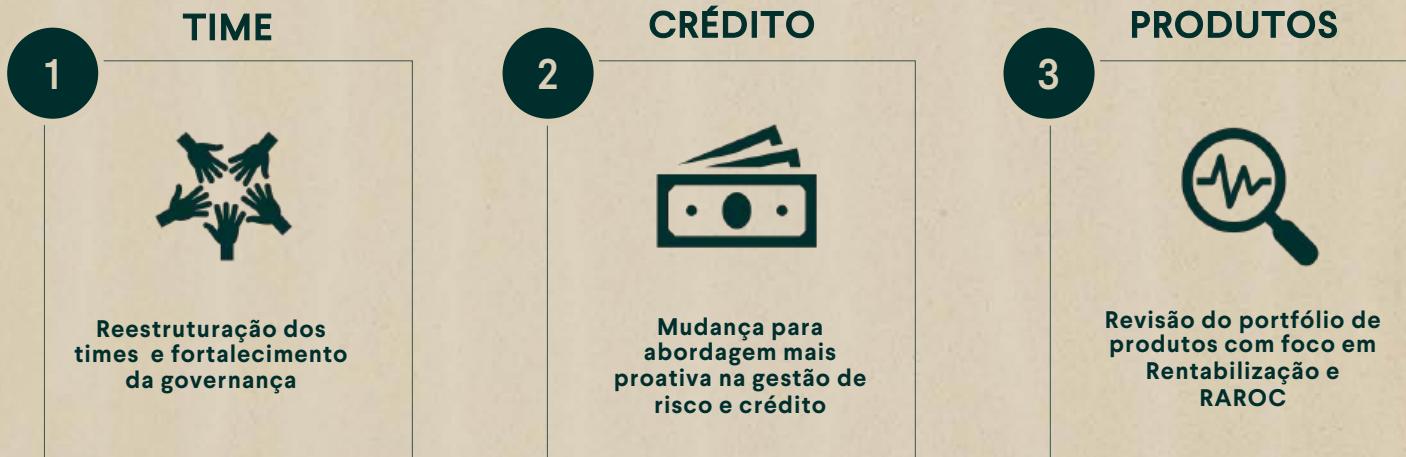
DE-RISKING DA MIDWAY A DESPEITO DO CRESCIMENTO DA CARTEIRA

— Inadimplência over 90 - média
█ Carteira até 360 dias (cartões e EP), R\$ Bi



A TRANSFORMAÇÃO QUE REPOSICIONOU A MIDWAY

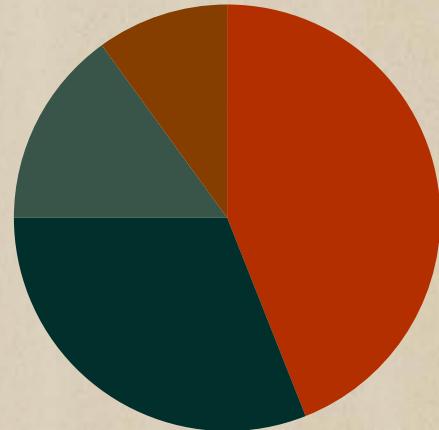
A MIDWAY passou por uma profunda transformação, tornando-se uma financeira sólida, rentável e com operações previsíveis





RESULTADO JÁ TEM PARTICIPAÇÃO RELEVANTE DE EMPRÉSTIMOS E SEGUROS

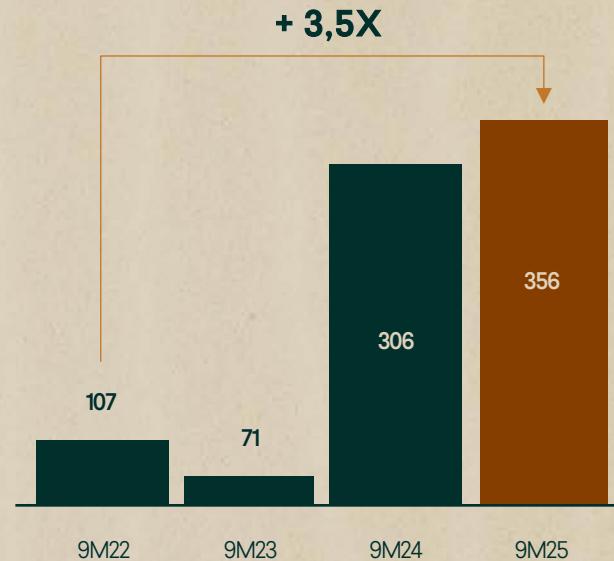
Participação dos produtos na Receita Líquida de Funding e PDD (2025)



- Cartão Bandeirado
- Cartão Private Label
- Seguros & Assistencias
- Empréstimo Pessoal

TRAJETÓRIA CONSISTENTE E CRESCENTE DE RESULTADOS

EBTIDA dos Serviços Financeiros (R\$ MM)



TEMOS OPORTUNIDADE PARA **CONTINUAR EXPANDINDO!**

Maturidade do nosso modelo, estrutura robusta e perfil dos nossos clientes possibilitem ampliação da prateleira de produtos, habilitando novos *revenue pools*

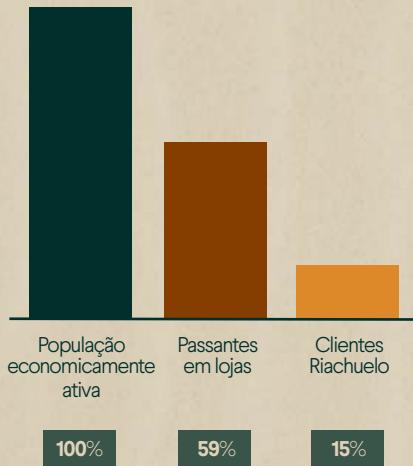
REVENUE POOL DOS PRODUTOS FINANCEIROS DEMONSTRAM GRANDE OPORTUNIDADE

Ainda capturamos uma parcela pequena do mercado endereçável, com oportunidades relevantes de crescimento em crédito, cartões e produtos financeiros adjacentes

COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO

2024, MM

Fontes: IBGE, BACEN



REVENUE POOL - RECEITAS LÍQUIDAS DE FUNDING E INADIMPLÊNCIA (PDD)

2024, R\$ Bi



Participação da Riachuelo/Midway no pool de lucro bruto



PARA ONDE VAMOS: ALAVANCAS DE CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO

1) CORE BUSINESS

- Novos modelos de concessão utilizando Machine Learning e I.A.
- Maior patamar de venda de cartões **Private Label** 
- e retomada de participação do cartão nas lojas
- *Full Potential* do **Negócio de Empréstimo** 

CORE BUSINESS: PRIVATE LABEL

Porta de entrada para a jornada de crédito do cliente

% PARTICIPAÇÃO
SPENDING ON LOJAS

— 2024 — 2025



VENDA CARTÃO PL
QTD, mil

— 2024 ■ 2025





PARA ONDE VAMOS: ALAVANCAS DE CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO

1) CORE BUSINESS

- Novos modelos de concessão utilizando Machine Learning e I.A.
- Maior patamar de venda de cartões **Private Label** +
e retomada de participação do cartão nas lojas
- *Full Potential* do **Negócio de Empréstimo** +

FULL POTENTIAL DO EMPRÉSTIMO PESSOAL

1

PERFORMANCE COMERCIAL

2

INTELIGÊNCIA DE CANAIS

3

NOVOS PÚBLICOS

POTENCIAL
DE **DOBRAR**
O TAMANHO
DO NEGÓCIO



PARA ONDE VAMOS: ALAVANCAS DE CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO

1) CORE BUSINESS

- Novos modelos de concessão utilizando Machine Learning e I.A.
- Maior patamar de venda de cartões **Private Label** 
- e retomada de participação do cartão nas lojas
- *Full Potential* do **Negócio de Empréstimo** 

2) NEGÓCIOS ADJACENTES

- **Consignado** com o convênio SIAPE, com expansão  para o Privado;
- **Consignado** INSS em andamento

CONSIGNADO

Lançamento no 4T25 amplia vantagem competitiva

OPORTUNIDADE

- ➡️ Grande capilaridade de loja, relacionamento com cliente e maturidade de canais remotos com baixo risco

PROPOSTA DE VALOR

- ⌚ Preço competitivo – CAC baixo, sem intermediários
- 🔗 Canal com alto volume de passantes orgânicos, operação sem intermediários e menor nível de fraude
- ➡️ Oportunidades de fidelização por meio do nosso ecossistema





PARA ONDE VAMOS: ALAVANCAS DE CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO

1) CORE BUSINESS

- Novos modelos de concessão utilizando Machine Learning e I.A.
- Maior patamar de venda de cartões **Private Label** 
- e retomada de participação do cartão nas lojas
- *Full Potential* do **Negócio de Empréstimo** 

2) NEGÓCIOS ADJACENTES

- **Consignado** com o convênio SIAPE, com expansão  para o Privado;
- **Consignado** INSS em andamento

3) “BOOST” ECOSISTEMA

- Aumento da recorrência de compras **dos clientes cartonistas** 
- Expansão do programa para **não-cartonistas** 

ECOSISTEMA: PROGRAMA DE FIDELIDADE

Impulsiona recompra e engajamento dos clientes cartonistas



Aumento de +6 p.p. sobre a frequência de compras de 60d. dos clientes cartonistas



Aumento de +3% da frequência de recompra vs. 2024 e 4% vs. 2022



PARA ONDE VAMOS: ALAVANCAS DE CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO

1) CORE BUSINESS

- Novos modelos de concessão utilizando Machine Learning e I.A.
- Maior patamar de venda de cartões **Private Label**
e retomada de participação do cartão nas lojas
- *Full Potential* do **Negócio de Empréstimo**

2) NEGÓCIOS ADJACENTES

- **Consignado** com o convênio SIAPE, com expansão para o Privado;
- **Consignado** INSS em andamento

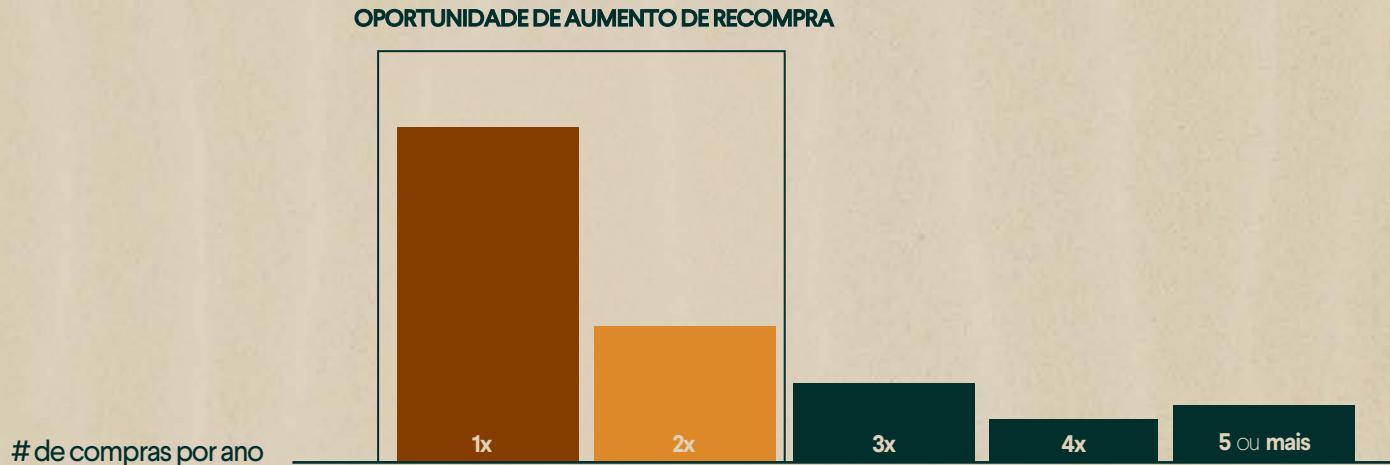
3) “BOOST” ECOSISTEMA

- Aumento da recorrência de compras **dos clientes cartonistas**
- Expansão do programa para **não-cartonistas**

ECOSISTEMA: PROGRAMA DE FIDELIDADE

Potencial de aumento de frequência por meio de clientes não cartonistas

DISTRIBUIÇÃO DOS CLIENTES NÃO CARTONISTAS DE ACORDO COM O NÚMERO DE COMPRAS POR ANO



HOJE A OPERAÇÃO
FINANCEIRA REPRESENTA
**~35% DO EBITDA
DA COMPANHIA**

KEY TAKEAWAYS

A **MIDWAY** COMO MOTOR DE GERAÇÃO DE VALOR

Nossa operação de serviços financeiros nasce do varejo, fortalece o modelo integrado e amplia a geração de valor do Grupo — com execução consistente, disciplina e visão de longo prazo

1

Core fortalecido

2

Novas alavancas de valor

3

Engrenagem com o varejo

RIACHUELO
INVESTOR
Day



Miguel Cafruni

CFO e IRO

1 ANO E 8 MESES DE RIACHUELO

Graduado em Ciências Contábeis pela FAPA

Ex-CFO e IRO de empresas do varejo e outros segmentos
como Fast Shop, Hortifrut Natural da Terra e Grupo Technos

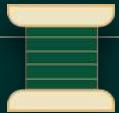
Resultados e Ambição

NOVO CICLO DE CRESCIMENTO E RETORNO

Pilares Estratégicos

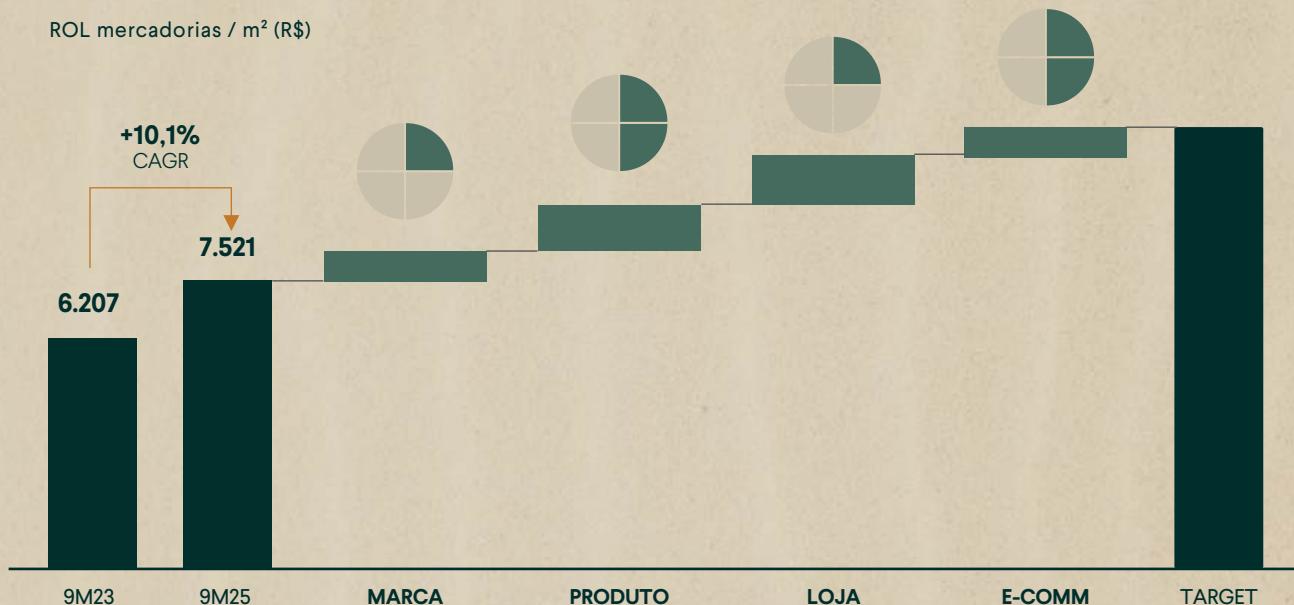


OBJETIVO | **MAXIMIZAR GERAÇÃO DE VALOR POR M²**



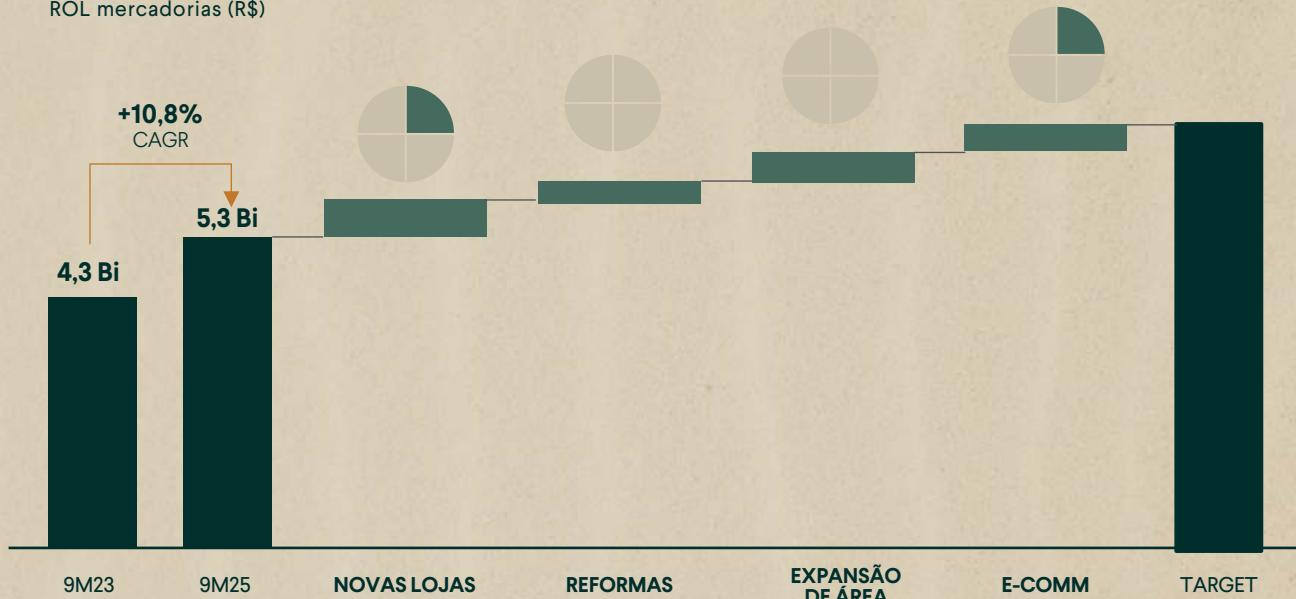
1 Experiência

EVOLUIR CONSISTENTEMENTE NOSSA PRODUTIVIDADE

ROL mercadorias / m² (R\$)Pilares
Estratégicos

FORTALECER NOSSA PRESENÇA DE FORMA ESTRATÉGICA

ROL mercadorias (R\$)



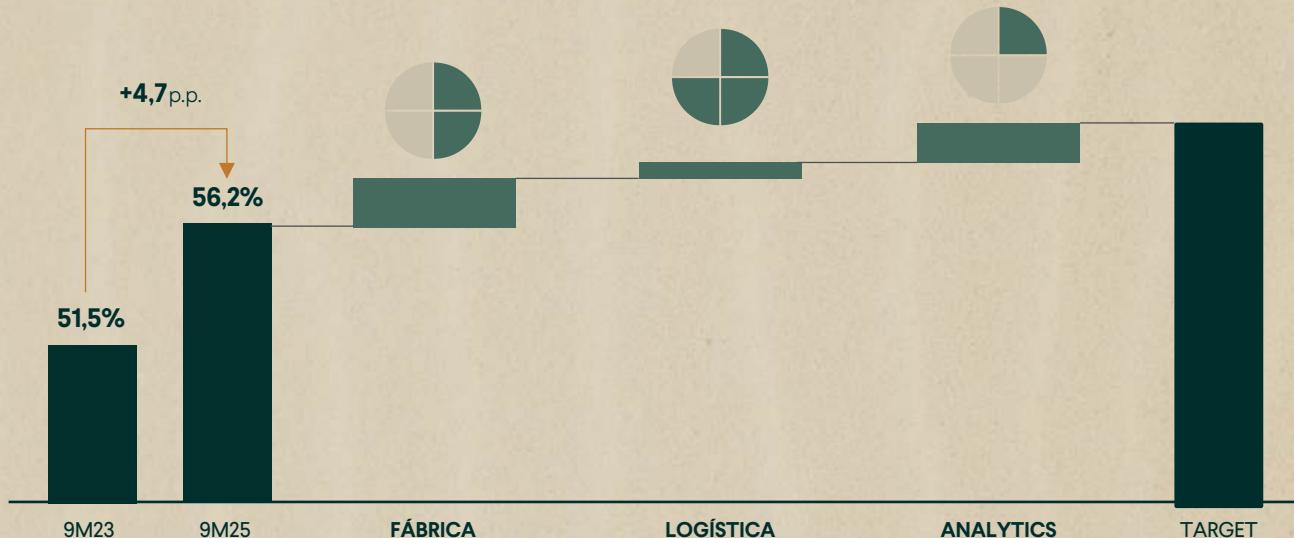


3

Eficiência
na Moda

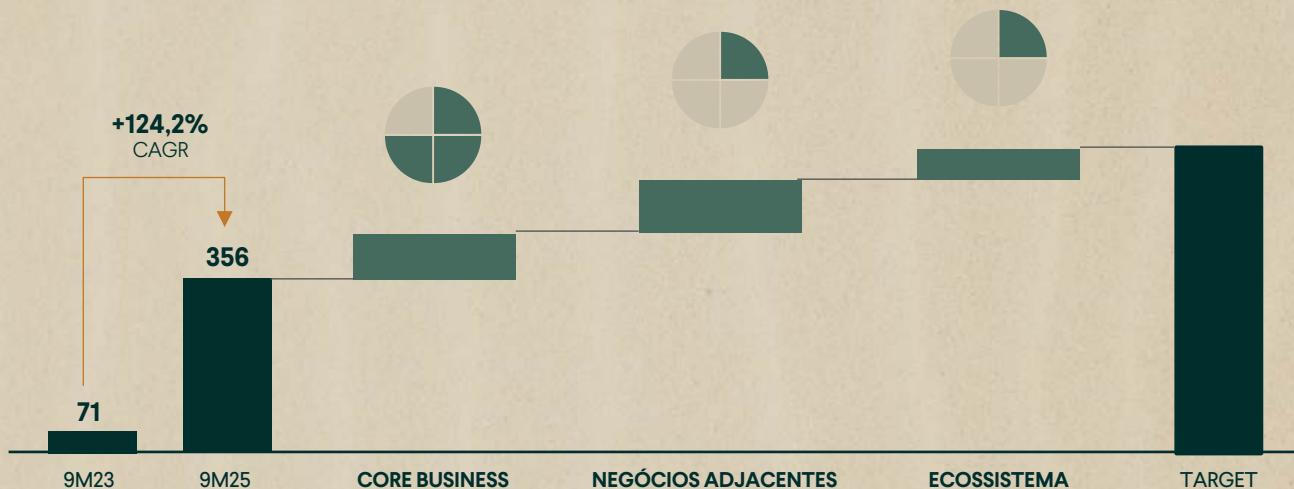
POTENCIALIZAR A INTEGRAÇÃO DO NOSSO MODELO OPERACIONAL

Margem bruta de vestuário (%)

Pilares
Estratégicos

ACELERAR O PROTAGONISMO DA NOSSA OPERAÇÃO FINANCEIRA

EBITDA Financeira (R\$ MM)





5

Estrutura
de Capital

Incrivelmente Brasil

REFORÇAR NOSSA ESTRUTURA PARA AUMENTAR O RETORNO



DÍVIDA



REAL ESTATE

Reperfilamento
da dívida

Novas fontes de
funding para sustentar
o crescimento

Otimização de
ativos non-core

Pilares
Estratégicos



MUDANÇA DE PATAMAR DOS RESULTADOS DA COMPANHIA

COMBINAÇÃO PODEROSA: MODA + SERVIÇOS FINANCEIROS

Geração de valor por m² (R\$)

+38,7%

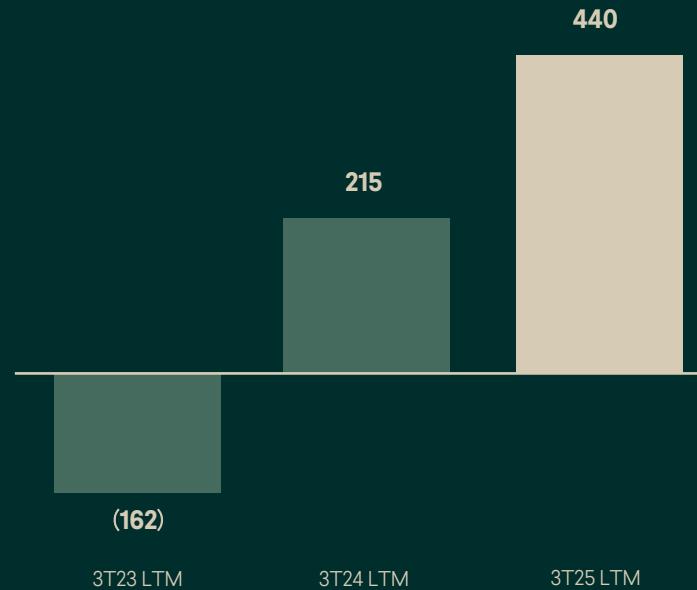


*Receita Líquida de PDD



EVOLUÇÃO SUSTENTÁVEL DO LUCRO LÍQUIDO

(R\$ MM)



NOSSA AMBIÇÃO

Evolução consistente da Moda

Crescimento anual ao redor de um dígito alto no SSS de Vestuário

Aceleração de abertura de lojas e reforma da rede atual

Horizonte de 150-200 novas lojas e reformas das lojas existentes, totalizando receita potencial de R\$ 2-3 bilhões

Cadeia integrada cada vez mais eficiente

Expansão da Margem Bruta de Vestuário de ~1,0 p.p. ao ano

Serviços Financeiros como motor de geração de valor

Aceleração do EBITDA da operação financeira com a combinação do core business + novos produtos

Expansão sustentável do lucro líquido

Superação contínua dos patamares recordes de lucratividade

Aumento significativo do retorno

Melhora sucessiva da estrutura de capital com foco na Moda e Serviços Financeiros

NOVO TICKER A PARTIR DE FEVEREIRO DE 2026

RIAA3

Q&A

Disclaimer

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.

RIA
CHU
ELO