



RESULTADOS 1T23

Videoconferência
de Resultados

11 de maio de 2023

13h00 (Horário de Brasília)
12h00 (Horário de New York)

Conferência realizada em português, com tradução simultânea para o inglês. Para acessar ao evento, [clique aqui](#).

Guararapes
GUARARAPES CONFECÇÕES S/A

RIACHUELO

Midway

PRINCIPAIS INDICADORES 1T23

Destaques (R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Receita líquida consolidada	1.827.099	1.735.911	5,3%
Receita líquida - Mercadorias	1.253.262	1.217.523	2,9%
Receita líquida - Midway Financeira	550.841	499.543	10,3%
Receita líquida - Midway Mall	22.996	18.845	22,0%
Vendas em mesmas lojas físicas <i>% YoY Mercadorias</i>	4,8%	43,9%	-39,1 p.p.
Vendas em mesmas lojas físicas e canal digital <i>% YoY Mercadorias</i>	0,7%	37,8%	-37,1 p.p.
Lucro bruto consolidado	1.074.799	1.004.986	6,9%
Margem bruta consolidada	58,8%	57,9%	0,9 p.p.
<i>Margem bruta - Mercadorias</i>	46,3%	48,6%	-2,4 p.p.
EBITDA consolidado	87.465	61.810	41,5%
EBITDA de Mercadorias	38.550	6.386	503,6%
EBITDA da Midway Financeira	29.494	37.711	-21,8%
EBITDA do Midway Shopping	19.420	17.713	9,6%
Margem EBITDA	4,8%	3,6%	1,2 p.p.
<i>Margem EBITDA de Mercadorias</i>	3,1%	0,5%	2,6 p.p.
Lucro Líquido	(175.667)	(80.138)	119,2%

DESTAQUES

Receita líquida consolidada de R\$1,8 bilhão, um aumento de 5,3% versus o 1T22.



Evolução de 4,8% das vendas em mesmas lojas físicas, demonstrando a força e consistência da nossa estratégia.

Retomada do crescimento das vendas em mesmas lojas considerando os canais físico e digital para 0,7%. A categoria de vestuário feminino cresceu 13,4%, resultado da evolução da proposta de valor do segmento.

Receita líquida da Midway Financeira cresceu 10,3% vs. o 1T22, refletindo ajustes de precificação e evolução gradual da carteira de crédito, que atingiu R\$5,7 bilhões.



Aumento sequencial do índice de cobertura, que passou de 93,7% no 4T22 para 94,0% no 1T23.

O EBITDA consolidado totalizou R\$87,5 milhões no trimestre, uma evolução de 41,5% em relação ao 1T22, relacionada principalmente com a retomada do desempenho operacional de mercadorias.



EBITDA positivo do canal digital no trimestre como resultado do foco da Companhia em ganho de eficiência e extração de valor do canal.



A relação de perdas sobre a carteira de crédito até 360 dias se manteve praticamente estável no 1T23 em relação ao 4T22.

Em relação à inadimplência, as faixas mais curtas de atraso continuam apresentando um bom comportamento como resultado da qualidade das novas safras. As faixas acima de 90 dias seguem em patamares abaixo dos níveis pré-pandemia, com queda do saldo nessa faixa.

Geração de caixa livre de R\$41,9 milhões no 1T23 vs. um consumo de caixa de R\$343,6 milhões no 1T22 em função da melhora do capital de giro e redução dos investimentos líquidos.



A Companhia encerrou o trimestre com um patamar de caixa de R\$2,5 bilhões, o que corresponde a 176% da dívida de curto prazo, demonstrando adequada liquidez frente às obrigações futuras do grupo.

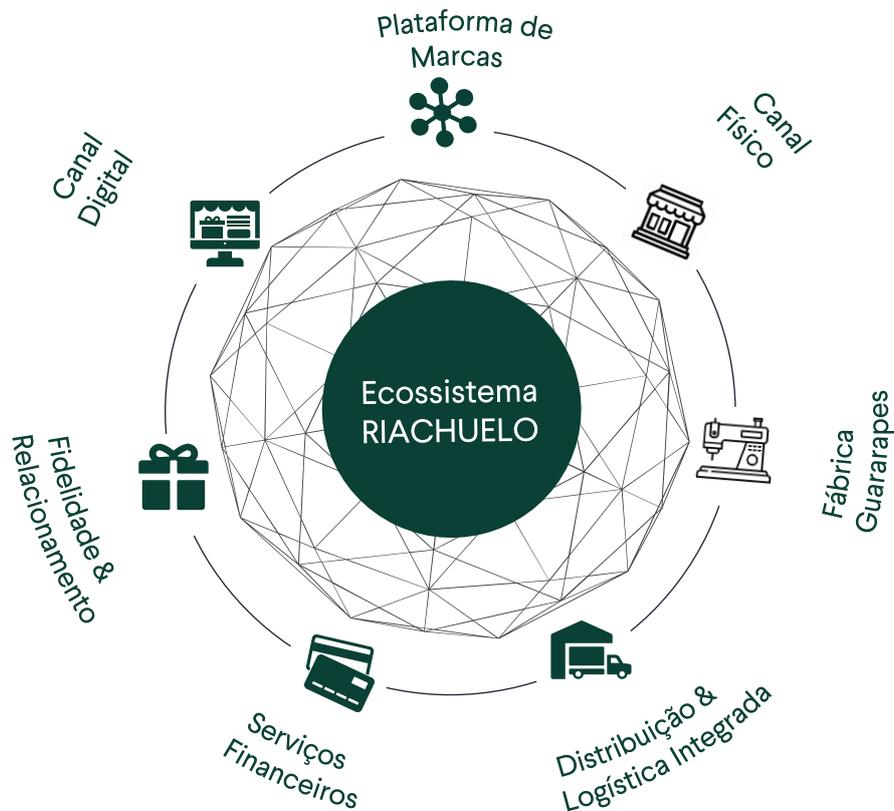
ASG (Ambiental, Social e Governança):



Publicação do Relato Integrado 2022, com a asseguuração da EY e padrão GRI.

A Companhia finalizou o 1T23 com 39% de produtos têxteis mais sustentáveis em loja.

ECOSSISTEMA DE MODA, LIFESTYLE E SERVIÇOS FINANCEIROS



CANAL FÍSICO

A Companhia encerrou o 1T23 com **397 lojas** estrategicamente distribuídas em todas as regiões do Brasil, dos quais **333 são lojas da Riachuelo**, **49 Carter's** stand alone, **12 Casa Riachuelo** stand alone e **3 FANLAB**, além de 13 lojas da Casa Riachuelo e 2 da Carter's no modelo store in store.

Em linha com a estratégia de expansão da Companhia, **no 1T23 foram inauguradas 4 novas lojas**, sendo 3 lojas Riachuelo e 1 loja Carter's.

CANAL DIGITAL

A Companhia encerrou o 1T23 com 19 milhões de clientes ativos em seu ecossistema, e a sua base de clientes segue omnicanal: 60% dos clientes que compraram no digital também são clientes da loja física. A **penetração do cliente omnicanal** permaneceu em cerca de **15% da venda total**, e sua **frequência de compra** é cerca de **2,4 vezes maior** do que os demais clientes, o que demonstra a força desse perfil. Os canais digitais **apresentaram margem de contribuição positiva no 1T23**.

De forma complementar à estratégia omnicanal da Companhia, o Marketplace reforça o conceito de lifestyle a partir de uma curadoria de moda e produto, ampliando categorias e ocasiões de uso para os clientes a partir de **401 sellers**, totalizando **2,5 milhões de SKU's disponíveis para venda**. No final do 1T23, a **participação do marketplace nos canais digitais aumentou para 19,3%**.

SERVIÇOS FINANCEIROS

A Midway Financeira é uma plataforma integrada de produtos e serviços financeiros conectada com o varejo, sendo parte fundamental do nosso ecossistema. Com a oferta de **autonomia e facilidades ao usuário**, a Companhia passou a ter um **relacionamento cada vez mais amplo** com seus clientes, com máxima integração com o varejo. O **cliente omnicanal cartonista** tem uma frequência de compra **~3 vezes maior** que os demais clientes.

Ao final do 1T23, o app Midway contava com **2,9 milhões de contas digitais abertas**. Destes, temos aproximadamente 1 milhão de clientes com acessos mensais para realizar atividades como transferência via PIX, pagamento de boletos, renegociação de dívida e recargas de celular, sendo um importante canal de relacionamento, cross-selling e geração de receita.

Em abril de 2023 a Companhia lançou o 'Compra Futura', um programa para os clientes do cartão Riachuelo que oferece descontos de 20% do valor para a próxima compra, de forma perene, com foco em fidelização, aumento de ticket médio e incentivo à recorrência de compra com o cartão.

FÁBRICA GUARARAPES

A fábrica da Guararapes produziu 7,6 milhões de peças no 1T23, faturando R\$328,1 milhões para a Riachuelo nesse período. A participação dos produtos próprios atingiu 36% da venda total das categorias de vestuário no 1T23, **o que garante agilidade, reatividade, além de um melhor controle social e ambiental da cadeia.**

DISTRIBUIÇÃO E LOGÍSTICA INTEGRADA

Abastecimento de lojas e entrega aos clientes

Como resultado das **melhorias feitas em nossos sistemas comerciais e processos logísticos**, tivemos redução de rupturas em lojas a partir de uma alocação inicial mais assertiva de acordo com a clusterização da loja e de uma reposição mais eficiente, com maior equilíbrio de sortimento e volumes dos estoques que estão nos Centros de Distribuição (CD). Como resultado dessas ações contínuas, tivemos uma **redução no prazo médio de abastecimento das lojas de 50% vs. o 1T19 e 25% vs. o 1T22.**

O prazo médio dos pedidos despachados pelos CDs para todo o Brasil reduziu de 3,2 dias no 1T22 para 2,6 dias no 1T23. **Para a cidade de São Paulo, mais de 96% dos pedidos foram entregues em até 2 dias.** Além das entregas, nossas soluções “Retire em Loja” e “Retire Rápido” representaram **25% das vendas dos canais digitais**, versus 18% no 1T22.

Eficiência operacional

Seguindo nosso foco em **ganhar eficiência nos canais digitais**, apresentamos uma **redução de 9% no custo por entrega dos pedidos despachados pela loja** no 1T23 vs. o 1T22. Além disso, o custo médio por pedido total reduziu 26% no mesmo período.

Como parte de nosso objetivo de **entregar uma moda consciente de ponta a ponta** para os nossos consumidores, **30% a 40% das lojas de São Paulo seguem sendo abastecidas com frota elétrica**, e 100% das entregas do e-commerce que saem do CD de Guarulhos para a cidade de Guarulhos são realizadas com frota elétrica, além de outras áreas na cidade de São Paulo.

Mobilidade integrada com foco na experiência do cliente

As **novas lojas já nascem com uma estrutura de pagamento focada em self checkout + PDV mobile**, nas quais o self checkout chega a alcançar em torno de 50%.

- **Self Checkout:** totens de autoatendimento disponíveis em 77 lojas em março de 2023;
- **PDV Mobile:** ferramenta disponível em 100% das lojas, que possibilita a finalização das compras fora dos caixas tradicionais, proporcionando maior agilidade, comodidade e flexibilidade aos consumidores.

Ainda na jornada omni, nossa **solução e-store** – plataforma de prateleira infinita com estoque online e off-line 100% integrado com as lojas físicas – **representou 12,5% dos pedidos dos canais digitais no 1T23.**

ASG: AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

Relatório de Sustentabilidade

A Companhia publicou em 10 de maio de 2023 o seu Relato Integrado 2022, mediante a recomendação da International Integrated Reporting Framework – IIRC, submetido à verificação externa. O documento tem a estrutura em conformidade com as Normas Global Reporting Initiative – GRI, publicadas em 2021, e conta com indicadores da Sustainability Accounting Standards Board – SASB. A elaboração considera os impactos e a sua gestão relacionada à geração de valor do negócio. Também faz parte do documento a resposta do Grupo sobre o cumprimento dos 10 princípios do Pacto Global da ONU e o alcance dos ODS.

Produtos mais sustentáveis

A Companhia finalizou o 1T23 com 39% de produtos têxteis mais sustentáveis em loja, totalizando mais de 9,5 milhões de peças com esse selo.

CONTEÚDO

Campanhas

Em 2023, a Riachuelo se propôs a construir uma plataforma de conteúdo focada no ambiente digital, com o objetivo de gerar engajamento e criar conexão com os clientes. Dentro deste contexto, a marca divulgou durante o primeiro trimestre do ano:

- **BodyWork:** relançamento da marca fitness da Riachuelo com a participação de Rebeca Andrade, campeã olímpica e mundial. Durante o período, a BodyWork foi responsável por eventos que incentivaram a prática de atividades físicas e discussões sobre qualidade de vida;
- **Collab com Ana Strumpf:** parte do projeto “Viva Arte”, que busca dar visibilidade a grandes artistas do país, tivemos uma parceria com a artista para homenagear os 50 anos de Smiley, a carinha feliz criada pelo francês Franklin Loufrani em 1972;
- **Coleção Outono/Inverno:** a Riachuelo trouxe um nome icônico para estrelar a sua troca de coleção: a atriz Malu Mader. No seu perfil do Instagram, essa campanha teve um alcance médio 176% maior do que a de 2022, com uma interação média 433% maior do que a do ano passado.

PATROCÍNIOS

BBB23

A Riachuelo foi uma das patrocinadoras do Big Brother Brasil 2023, sendo responsável pelo "Almoço do Anjo", vestindo os participantes e sempre conectando o tema do evento com as principais coleções do período. Foram 10 ações realizadas e cada uma impactou uma média de 14 milhões de indivíduos. A exposição no reality show impulsionou exponencialmente a visibilidade da marca neste primeiro trimestre.

Esportes

A Riachuelo acredita no poder do esporte para o impulso e desenvolvimento social. A marca, que tem DNA 100% brasileiro, reforça sua presença no esporte com patrocínios ao Comitê Olímpico do Brasil (COB) e Confederação Brasileira de Voleibol (CBV):

- **COB:** a Riachuelo é patrocinadora do Comitê Olímpico do Brasil desde 2021, e fornece os uniformes de viagem e cerimônia de abertura dos times do Brasil nos Jogos Pan Americanos de Santiago 2023 e Jogos Olímpicos de Paris 2024;

CBV: desde março de 2023, a Riachuelo é copatrocinadora da Confederação Brasileira de Vôlei, e fornece os uniformes de jogos e viagens, incluindo os Jogos Pan Americanos do Chile 2023 e Jogos Olímpicos de Paris 2024.

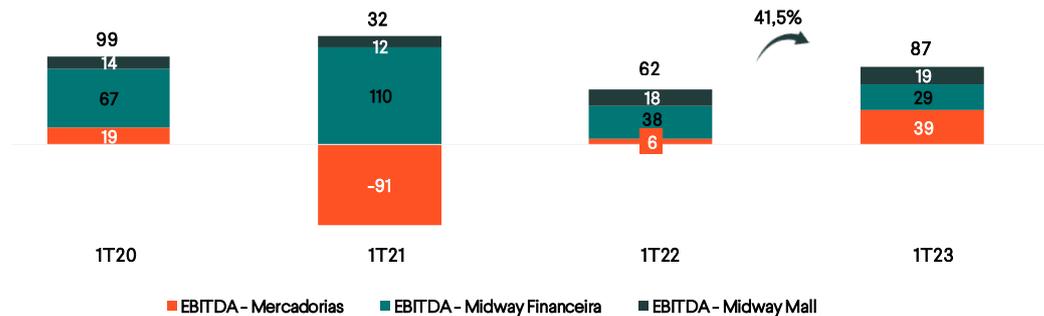
DESEMPENHO OPERACIONAL



Desempenho Operacional – Resultado por Segmento

(R\$ Mil)	Consolidado			Mercadorias			Midway Financeira			Midway Mall		
	1T23	1T22	23 vs 22	1T23	1T22	23 vs 22	1T23	1T22	23 vs 22	1T23	1T22	23 vs 22
Receita líquida	1.827.099	1.735.911	5,3%	1.253.262	1.217.523	2,9%	550.841	499.543	10,3%	22.996	18.845	22,0%
Lucro bruto	1.074.799	1.004.986	6,9%	579.898	592.071	-2,1%	471.905	394.070	19,8%	22.996	18.845	22,0%
Margem bruta	58,8%	57,9%	0,9 p.p.	46,3%	48,6%	-2,4 p.p.	85,7%	78,9%	6,8 p.p.	100,0%	100,0%	0,0 p.p.
EBITDA	87.465	61.810	41,5%	38.550	6.386	503,6%	29.494	37.711	-21,8%	19.420	17.713	9,6%
Margem EBITDA	4,8%	3,6%	1,2 p.p.	3,1%	0,5%	2,6 p.p.	5,4%	7,5%	-2,2 p.p.	84,5%	94,0%	-9,5 p.p.

Evolução EBITDA por Segmento (R\$ MM)



RECEITA LÍQUIDA

No 1T23, a Companhia apresentou uma receita líquida consolidada de R\$1,8 bilhão, um crescimento de 5,3% em relação ao 1T22, reflexo (i) da evolução da proposta de valor de seu core business, o que resultou em um aumento de 2,9% na receita líquida de Mercadorias, (ii) do crescimento gradual das carteiras de crédito da Midway Financeira, o que trouxe uma receita líquida 10,3% superior ao ano anterior, e (iii) do aumento de 22,0% da receita líquida do Midway Mall.

LUCRO BRUTO

O lucro bruto consolidado totalizou R\$1,1 bilhão no 1T23, um crescimento de 6,9% quando comparado com o mesmo período de 2022. A margem bruta consolidada foi de 58,8% e 57,9% no 1T23 e 1T22, respectivamente, um aumento de 0,9 p.p.. Este desempenho reflete principalmente o mix dos segmentos da Companhia, com evolução do lucro bruto da Midway Financeira e do Midway Mall, parcialmente compensados pelo lucro bruto de Mercadorias.

DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Despesas com vendas	(493.058)	(542.990)	-9,2%
Despesas gerais e administrativas	(236.256)	(258.388)	-8,6%
Total despesas operacionais	(729.314)	(801.378)	-9,0%
% receita líquida consolidada	39,9%	46,2%	-6,2 p.p.

No 1T23, as despesas operacionais totalizaram R\$729,3 milhões, uma **redução de 9,0% em relação ao 1T22**, mesmo com o impacto da inflação do período. As despesas operacionais representaram 39,9% da receita líquida consolidada no 1T23, uma forte diluição de 6,2 p.p. em relação ao 1T22.

Esse resultado é decorrente da disciplina e controle da Companhia sobre as suas despesas, com **revisões nas estruturas das áreas e serviços de terceiros, além do foco em equilibrar a intensidade das despesas relacionadas à operação digital, especialmente relacionadas à mídia e frete, como parte da sua estratégia omnicanal.**

EBITDA CONSOLIDADO

Reconciliação do EBITDA (R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Lucro líquido	(175.667)	(80.138)	119,2%
(+) Provisão para IR e CSLL	(7.450)	(65.793)	-88,7%
(+) Resultado financeiro	114.847	60.793	88,9%
(+) Depreciação e amortização	155.735	146.948	6,0%
EBITDA	87.465	61.810	41,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>4,8%</i>	<i>3,6%</i>	<i>1,2 p.p.</i>

O EBITDA consolidado do 1T23 totalizou R\$87,5 milhões, um aumento de 41,5% em relação ao 1T22, devido principalmente à **retomada expressiva de 6x do EBITDA de mercadorias no período, totalizando R\$38,6 milhões no 1T23 vs. R\$6,4 milhões no 1T22**. Já a Midway Financeira continua com políticas de crédito mais conservadoras devido ao cenário macro desafiador, e apresentou um EBITDA de R\$29,5 milhões, uma redução de 21,8% em relação ao 1T22.

DESEMPENHO MERCADORIAS



DESEMPENHO DE MERCADORIAS

VENDAS

	1T23	1T22	23 vs 22
Desempenho de Vendas (R\$ Mil)			
Total Mercadorias	1.253.262	1.217.523	2,9%
Riachuelo	1.194.582	1.179.522	1,3%
Casa Riachuelo	20.818	18.355	13,4%
CARTER'S	37.863	19.646	92,7%
Vendas em mesmas lojas físicas % YoY Mercadorias	4,8%	43,9%	-39,1 p.p.
Vendas em mesmas lojas físicas e canal digital % YoY Mercadorias	0,7%	37,8%	-37,1 p.p.
Dados Operacionais			
Quantidade total de lojas	397	366	8,5%
Área de vendas em mil m ²	698,8	685,1	2,0%
Receita líquida por m ² (R\$ por m ²)	1.795	1.777	1,0%
Ticket médio total (R\$)	184,0	158,8	15,9%
Ticket médio do cartão Riachuelo (R\$)	234,0	215	9,1%
Número de colaboradores (Grupo)*	26.218	32.939	-20,4%

*Considera os colaboradores intermitentes mensurados por FTE (Full-Time Equivalent) e não contempla colaboradores afastados.

A receita líquida de mercadorias totalizou R\$1,3 bilhão no 1T23, um resultado recorde para um primeiro trimestre do varejo, e crescimento de 2,9% quando comparada com a receita apresentada no 1T22.

O ano de 2023 iniciou com a continuidade do bom ritmo de vendas que observamos após a Copa do Mundo, parcialmente compensado (i) pelo registro de temperaturas mais altas do que o esperado no mês de março de 2023, período no qual lançamos a coleção de outono-inverno, e (ii) pelas iniciativas focadas em aumentar a eficiência do canal digital em detrimento de crescimento no curto prazo.

As vendas das lojas físicas no critério mesmas lojas (SSS) aumentaram 4,8% vs. 1T22, demonstrando a força e consistência da nossa estratégia.

Considerando os canais físico e digital, registramos uma retomada no crescimento das vendas em mesmas lojas para 0,7% no trimestre, com destaque para:

- **Vestuário:** a categoria apresentou avanço de **5,3%**, com destaque para a subcategoria **feminino**, que apresentou crescimento de **13,4%**, como resultado da evolução da proposta de valor no segmento;
- **Beleza:** a categoria segue apresentando forte crescimento, com muita aderência à proposta de valor em moda e lifestyle;
- **Moda Casa:** a Companhia segue efetuando os ajustes para evolução da proposta de valor aos clientes neste segmento, o que contribui para uma rentabilidade mais elevada, porém traz um impacto inicial nas vendas. Além disso, a categoria ainda enfrenta um cenário desafiador, com perfil de consumo direcionado para outras categorias relacionadas com o retorno da mobilidade;
- **Eletrônicos:** o segmento segue enfrentando desafios, mas vem sendo compensado pelo foco da Companhia em produtos complementares.

Casa Riachuelo

Dados Operacionais	1T23	1T22	23 vs 22
# lojas stand alone	12	10	20,0%
# lojas store in store	13	11	18,2%
Receita líquida (R\$000)	20.818	18.355	13,4%
Receita líq. por m2 (R\$ por m2)	1.931	2.082	-7,3%
Lucro bruto (R\$000)	9.363	8.792	6,5%
Margem bruta	45,0%	47,9%	-2,9 p.p.

As vendas líquidas da Casa Riachuelo totalizaram R\$20,8 milhões no 1T23, um crescimento de 13,4% em relação ao 1T22. Esse formato apresentou uma margem bruta de 45,0% no trimestre, impactada principalmente por ações promocionais realizadas no trimestre. A Casa Riachuelo encerrou o mês de março de 2023 com 12 lojas stand alone e 13 lojas store in store, presentes em todas as regiões do Brasil.

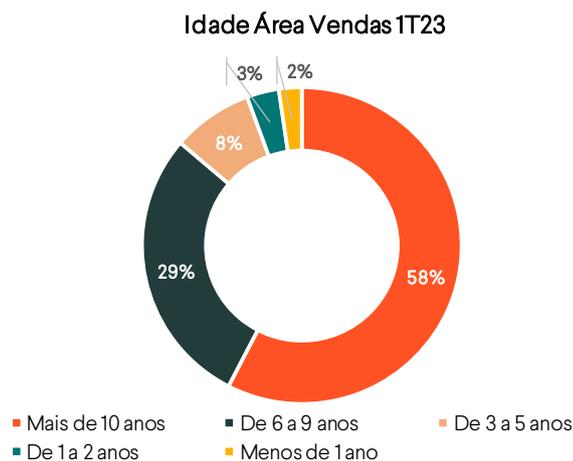
Carter's

Dados Operacionais	1T23	1T22	23 vs 22
# lojas stand alone	49	28	75,0%
# lojas store in store	2	1	100,0%
Receita líquida (R\$000)	37.863	19.646	92,7%
Receita líq. por m2 (R\$ por m2)	7.395	6.843	8,1%
Lucro bruto (R\$000)	18.665	9.750	91,4%
Margem bruta	49,3%	49,6%	-0,3 p.p.

As vendas líquidas da Carter's totalizaram R\$37,9 milhões no 1T23, um crescimento de 92,7% em relação ao 1T22. Esse formato apresentou uma margem bruta de 49,3% no trimestre, em linha com a margem bruta apresentada no 1T22. A Carter's encerrou o mês de março de 2023 com 49 lojas stand alone e 2 lojas store in store, presentes em todas as regiões do Brasil, com lojas nos principais shoppings.



(*) Não inclui as lojas no modelo store in store.



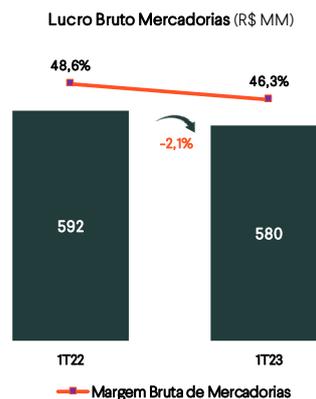
DESEMPENHO DE MERCADORIAS

(R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Receita Líquida	1.253.262	1.217.523	2,9%
CMV	(673.364)	(625.452)	7,7%
Lucro bruto	579.898	592.071	-2,1%
Margem bruta	46,3%	48,6%	-2,4 p.p.
EBITDA	38.550	6.386	503,6%
Margem EBITDA	3,1%	0,5%	2,6 p.p.

Lucro Bruto

O lucro bruto de mercadorias totalizou R\$579,9 milhões no 1T23, uma redução de 2,1% vs. o 1T22. A margem bruta atingiu 46,3% no período, enquanto a **margem bruta de vestuário alcançou 49,7%**. A menor margem bruta no trimestre foi impactada por:

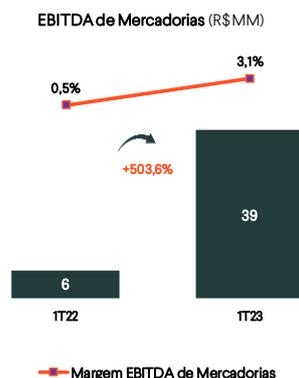
- (i) Ações promocionais em função das menores vendas do 4T22 e uma estratégia mais ágil da Companhia em efetuar ajustes em seu estoque, para melhorar a qualidade e renovação do mesmo;
- (ii) Temperaturas mais altas durante o mês de março/23 em relação a março/22, período em que ocorreu a troca de coleção de verão para a coleção de outono-inverno.



EBITDA

No 1T23, o **EBITDA de mercadorias totalizou R\$38,6 milhões, uma evolução de 6x em relação ao 1T22**, e alcançou uma margem EBITDA de 3,1%, um ganho de 2,6 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete principalmente a captura de iniciativas focadas em otimização das despesas operacionais da Companhia.

O canal digital segue apresentando um **EBITDA positivo neste trimestre** como resultado do foco da Companhia em ganho de eficiência e extração de valor do canal.





MIDWAY FINANCEIRA

MIDWAY FINANCEIRA

Demonstração de Resultado (R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Receita Bruta	581.985	528.446	10,1%
Receita de operações de cartão	394.753	358.513	10,1%
Receita de empréstimo pessoal	145.664	129.087	12,8%
Receita de comissões	41.569	40.845	1,8%
Despesas tributárias	(28.620)	(28.852)	-0,8%
Receita Líquida	553.365	499.593	10,8%
PDD - cartões	(240.824)	(194.734)	23,7%
PDD - empréstimo pessoal	(80.043)	(56.432)	41,8%
Recuperação de créditos	47.688	101.645	-53,1%
Descontos em operações de crédito	(69.132)	(91.767)	-24,7%
PDD líquida de recuperação e descontos	(342.312)	(241.288)	41,9%
Resultado da Operação Financeira	211.053	258.306	-18,3%
<i>Margem da Operação Financeira</i>	<i>38,1%</i>	<i>51,7%</i>	<i>-13,6 p.p.</i>
Despesas operacionais	(181.714)	(220.604)	-17,6%
Outras receitas e despesas operacionais	155	9	1615,0%
Receitas prestação de serviço para Riachuelo	8.601	7.871	9,3%
Depreciação e amortização	(15.201)	(10.477)	45,1%
Resultado financeiro	(40.739)	(24.972)	63,1%
Resultado antes do IR	(17.845)	10.133	n.a.
Imposto de renda e contribuição social	6.806	(4.009)	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido	(11.039)	6.124	n.a.
EBITDA	29.494	37.711	-21,8%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>5,3%</i>	<i>7,5%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>

A receita bruta da Midway Financeira totalizou R\$582,0 milhões no 1T23, um crescimento de 10,1% em relação ao 1T22, relacionada principalmente com o **crescimento de 12,8% da receita com as operações de empréstimo pessoal** e com a **performance da operação de cartão**, que registrou um aumento de 10,1%. Esse desempenho **reflete principalmente os ajustes de precificação e crescimento gradual das carteiras de crédito ao longo dos últimos 12 meses**, mesmo com a adesão de políticas mais restritivas na concessão de crédito.

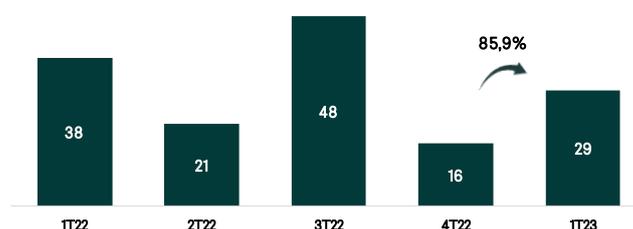
A **provisão para perdas de créditos** das operações do cartão Riachuelo (Private Label + Bandeira) e de empréstimo pessoal, líquidos da recuperação de créditos e descontos, totalizou **R\$342,3 milhões** e faz frente à recomposição dos volumes absolutos da carteira de crédito da Midway Financeira bem como o cenário de maior pressão inflacionária e endividamento das famílias. **A relação de perdas sobre a Carteira de Créditos até 360 dias permaneceu praticamente estável**, passando de 5,8% no 4T22 para 6,0% no 1T23, em função da sazonalidade do período somado à queda da carteira de crédito.

Diante desse cenário e com base numa **gestão orientada a dados e modelos**, a Companhia segue com as **políticas de crédito mais conservadoras, ajustando o risco na concessão de novos cartões e revisitando limites de clientes com maior risco**. Além disso, a Midway segue buscando também oportunidades nas estratégias de cobrança.

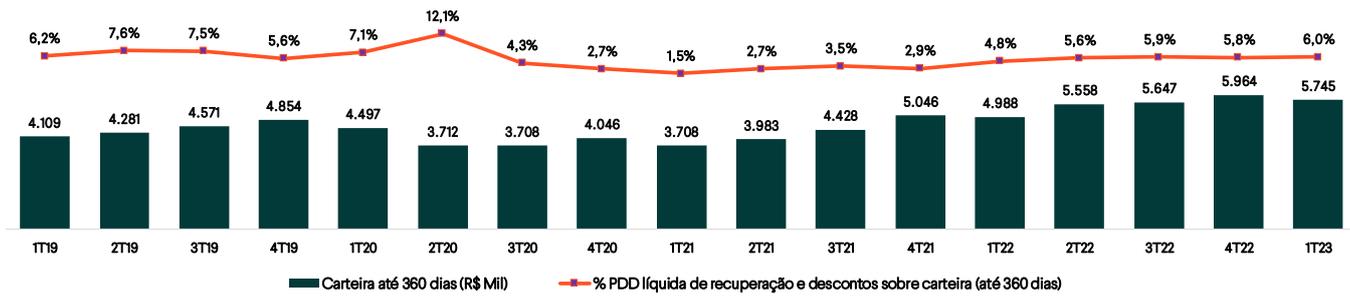
As **despesas operacionais** somaram R\$181,7 milhões no 1T23, uma redução de 17,6% em relação ao 1T22, como resultado da disciplina e controle das despesas na Companhia.

Como consequência dos elementos mencionados acima, o **EBITDA da Operação Financeira alcançou R\$29,5 milhões no 1T23, uma queda de 21,8% em relação ao 1T22, porém já demonstrando uma retomada sequencial em relação ao 4T22, conforme abaixo.**

Evolução EBITDA Midway Financeira (R\$ MM)



Evolução das perdas sobre a carteira (até 360 dias)



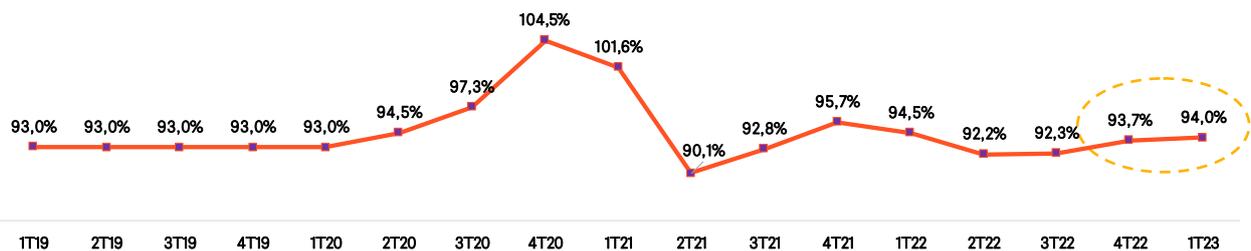
A carteira de crédito total somou R\$5,7 bilhões em março de 2023, sendo R\$4,9 bilhões referente a carteira de cartões e R\$812 milhões referente a empréstimo pessoal. As carteiras de cartão e de empréstimo pessoal cresceram 13,5% e 26,7%, respectivamente, em relação ao 1T22. Na comparação com o 4T22, tanto a carteira de cartão quanto a de empréstimo pessoal apresentaram queda de 4,1% e 0,9%, respectivamente.

Principais Indicadores Midway	1T23	1T22	1T23 vs 1T22	4T22	1T23 vs 4T22
Carteira (R\$ Mil, até 360 dias)	5.745	4.988	15,2%	5.964	-3,7%
Cartão (R\$ Mil)	4.932	4.347	13,5%	5.145	-4,1%
Empréstimo Pessoal (R\$ Mil)	812	641	26,7%	820	-0,9%
% PDD líquida de recuperação e descontos sobre carteira (até 360 dias)	6,0%	4,8%	1,1 p.p.	5,8%	0,1 p.p.
Índice de Cobertura	94,0%	94,5%	-0,5 p.p.	93,7%	0,3 p.p.
Índice de Inadimplência - 15 a 90 dias*	10,2%	10,5%	-0,3 p.p.	9,2%	1,0 p.p.
Índice de Inadimplência - acima de 90 dias*	22,0%	16,7%	5,2 p.p.	20,0%	2,0 p.p.
Índice de Basileia	11,9%	16,0%	-4,1 p.p.	11,4%	0,6 p.p.

(*) Considera o arrasto de todos os produtos financeiros.

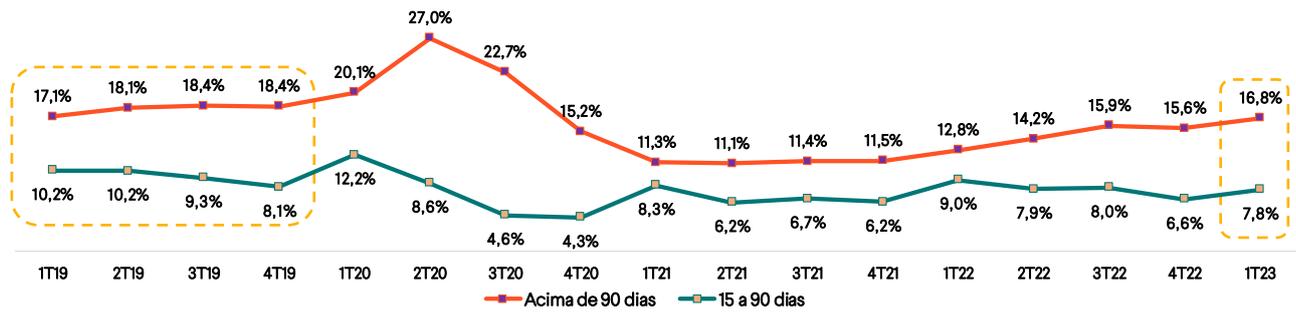
A Midway Financeira vem aumentando sequencialmente seu índice de cobertura ao longo dos últimos trimestres, e encerrou o período com provisão total suficiente para cobrir 94,0% dos créditos em atraso superiores a 90 dias. O estoque de provisão sobre a carteira com vencidos até 180 dias encerrou o período em 7,1%.

Índice de Cobertura (vencidos há mais de 90 dias)

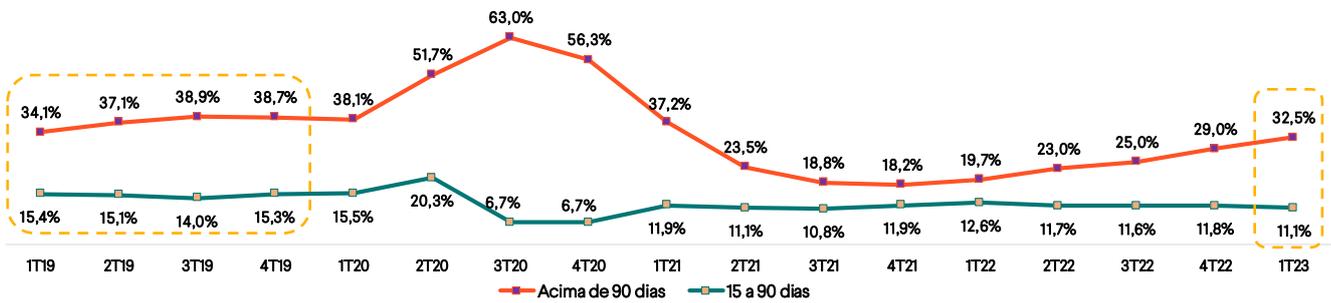


O índice de inadimplência segue como desafio diante do cenário macroeconômico, no entanto as faixas mais curtas de atraso (over 15 a 90 dias) continuam apresentando um bom comportamento como resultado da qualidade das novas safras. As faixas acima de 90 dias (over 90) seguem em patamares abaixo dos níveis pré-pandemia e, embora o indicador apresente crescimento em relação ao 4T22, o saldo nestas faixas apresentam queda.

Índice de Inadimplência - Cartões



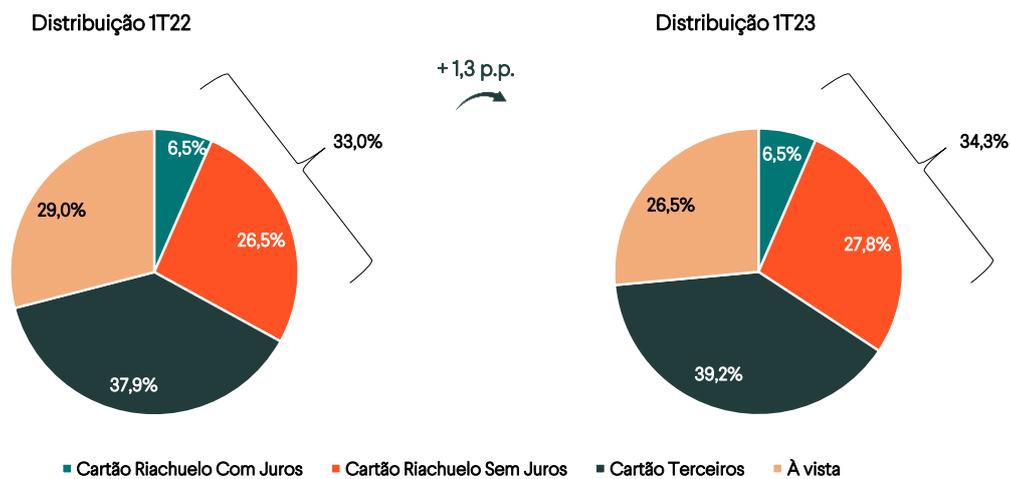
Índice de Inadimplência - Empréstimo Pessoal



O Índice Basileia ao final do 1T23 foi de 11,9%. Este índice é um indicador internacional definido pelo Comitê de Basileia de Supervisão Bancária, que estabelece um índice mínimo de Basileia de 10,5%. O índice foi apurado segundo os critérios estabelecidos pelas Resoluções CMN nº 4.955/21, nº 4.958/21 e Circular nº 3.644/13.

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

As vendas realizadas com o cartão Riachuelo, incluindo os cartões private label e os cartões embaixados, **aumentaram sua participação em 1,3 p.p., passando de 33,0% no 1T22 para 34,3% no 1T23, conforme demonstrado abaixo:**



MIDWAY MALL



MIDWAY MALL

Desempenho Operacional (R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Receita bruta	26.243	20.747	26,5%
Aluguel	22.771	20.317	12,1%
Cessão de direito de uso	389	430	-9,5%
Midwest Estacionamento	3.083	-	n.a.
Receita Líquida	23.791	19.777	20,3%
EBITDA	19.420	17.713	9,6%
Margem EBITDA	81,6%	89,6%	-7,9 p.p.
ABL (mil m ²)	65,7	65,7	0,0%
EBITDA/ABL (R\$/m ²)	295,7	269,7	9,6%
NOI	22.665	18.800	20,6%
Margem NOI	95,3%	95,1%	0,2 p.p.

A receita líquida do Midway Mall totalizou R\$23,8 milhões no 1T23, 20,3% superior ao 1T22.

No mesmo período, o EBITDA alcançou R\$19,4 milhões, aumento de 9,6% frente ao ano anterior relacionado principalmente com o início da cobrança para utilização do estacionamento no início de 2023, parcialmente compensado pela mudança de tributação de lucro presumido para lucro real, que resultou em um acréscimo nas despesas com PIS/COFINS.

IMÓVEIS PRÓPRIOS

	Quantidade	Área de Vendas (m ²)	Área Total
Lojas em Imóveis Alugados	349	575.182	782.461
Lojas em Shopping	338	555.083	748.541
Lojas em Rua	11	20.099	33.920
Lojas em Imóveis Próprios	48	123.666	217.010
Lojas em Shopping	10	31.051	42.671
Lojas em Rua	38	92.615	174.339
Total	397	698.848	999.471

Além da operação do Midway Mall, o grupo destaca-se por possuir um **portfólio representativo de lojas em imóveis próprios**. Dentre as 397 lojas da Companhia ao final de março de 2023, 48 estavam instaladas em imóveis pertencentes ao grupo. Desta forma, dos atuais 699 mil m² de área de vendas total, 124 mil m² (18%) referem-se às lojas localizadas em imóveis próprios.

Considerando a área dos imóveis próprios, juntamente com o centro de distribuição de Natal e as plantas de produção industrial, a Companhia possui aproximadamente 589 mil m² em área bruta construída própria.

DESEMPENHO FINANCEIRO



ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO E ALAVANCAGEM

Endividamento Líquido (R\$ Mil)	31/03/2023	31/12/2022	31/03/2022
Disponibilidades	2.534.645	2.420.540	1.780.893
Empréstimos e financiamentos	(4.252.594)	(4.083.946)	(3.652.560)
Circulante	(1.437.067)	(1.377.835)	(1.526.299)
Não circulante	(2.815.527)	(2.706.111)	(2.126.261)
Endividamento Líquido	(1.717.949)	(1.663.406)	(1.871.667)
<i>Dívida líquida / EBITDA¹</i>	<i>1,7</i>	<i>1,7</i>	<i>1,9</i>
<i>Dívida líquida / EBITDA pré-IFRS 16¹</i>	<i>2,5</i>	<i>2,5</i>	<i>2,7</i>

¹ Últimos 12 meses.

A Companhia encerrou o trimestre com um patamar de caixa de R\$2,5 bilhões, o que corresponde a 176% da dívida de curto prazo, demonstrando adequada liquidez frente às obrigações futuras do grupo. No trimestre foi realizada antecipação de recebíveis no montante de R\$419,0 milhões em comparação a R\$506,8 milhões no 4T22.

A dívida líquida alcançou R\$1,7 bilhão ao final de março de 2023, com uma relação dívida líquida/EBITDA para 1,7x e dívida líquida/EBITDA pré-IFRS para 2,5x.

RESULTADO FINANCEIRO

(R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Receitas Financeiras	68.412	44.809	52,7%
Rendimentos de equivalentes de caixa	66.887	43.844	52,6%
Outras receitas financeiras	1.525	965	58,0%
Despesas Financeiras	(174.309)	(115.990)	50,3%
Juros sobre empréstimos e debêntures	(172.230)	(113.272)	52,0%
Outras despesas financeiras	(2.079)	(2.718)	-23,5%
Variação cambial e monetário líquida	11.204	31.399	-64,3%
Resultado financeiro líquido (ex - IFRS16)	(94.693)	(39.782)	138,0%
<i>% receita líquida consolidada</i>	<i>5,2%</i>	<i>2,3%</i>	<i>2,9 p.p.</i>
Juros sobre passivo de arrendamento	(20.154)	(21.011)	-4,1%
Resultado financeiro líquido	(114.847)	(60.793)	88,9%

O resultado financeiro líquido da Companhia ex-IFRS16 totalizou uma despesa de R\$94,7 milhões no trimestre, representando 5,2% da receita líquida. Esse resultado segue sendo impactado pela elevada taxa de juros registrada no período.

As principais variações no resultado financeiro no trimestre foram:

- **Receitas financeiras:** aumento de 52,7%, totalizando R\$68,4 milhões no 1T23, como reflexo principalmente da maior rentabilidade do caixa devido à elevação das taxas de juros do período e maior caixa médio no período;
- **Despesas financeiras:** alcançou R\$174,3 milhões no 1T23 vs. R\$116,0 milhões no 1T22. Essa variação de 50,3% reflete principalmente o maior custo da dívida decorrente do aumento do CDI no período.

LUCRO LÍQUIDO

(R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
EBITDA	87.465	61.810	41,5%
Depreciação e amortização	(155.735)	(146.948)	6,0%
Resultado financeiro	(114.847)	(60.793)	88,9%
Resultado antes de tributação	(183.117)	(145.931)	25,5%
Provisão para IR e CSLL	7.450	65.793	-88,7%
Lucro Líquido	(175.667)	(80.138)	119,2%
<i>Margem líquida</i>	<i>-9,6%</i>	<i>-4,6%</i>	<i>-5,0 p.p.</i>

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2023 com um prejuízo líquido de R\$175,7 milhões, ante um prejuízo líquido de R\$80,1 milhões no 1T22, principalmente em função de:

- (i) Maiores despesas financeiras em função do aumento da taxa de juros, e
- (ii) Maiores despesas com imposto de renda e contribuição social, já que a Riachuelo não constituiu IRPJ e CSLL diferidos sobre prejuízo fiscal no 1T23. Além disso, houve o aumento na alíquota de imposto da Midway Mall decorrente da mudança de tributação de lucro presumido para lucro real.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

(R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Tecnologia & Transformação Digital	72.039	64.026	12,5%
Lojas novas	20.099	21.203	-5,2%
Remodelações	6.064	12.036	-49,6%
Centros de distribuição	2.812	3.455	-18,6%
Fábrica	2.685	9.590	-72,0%
Manutenção	1.206	6.270	-80,8%
Outros	343	747	-54,1%
Sistemas de gestão	-	3.776	n.a.
Total	105.248	121.104	-13,1%

No 1T23, os investimentos da Companhia totalizaram R\$105,2 milhões, uma redução de 13,1% em relação ao 1T22, e foram compostos principalmente por investimentos em tecnologia e na transformação digital, além de expansão de lojas e remodelações.

FLUXO DE CAIXA LIVRE

(R\$ Mil)	1T23	1T22
EBITDA Consolidado Pós IFRS 16	87.465	61.810
Itens sem efeito caixa	34.942	77.980
IFRS 16 - alugueis	(70.819)	(70.088)
Varição do Capital de Giro	47.747	(251.492)
Contas a receber	547.392	451.369
Estoques	(289.346)	(268.471)
Fornecedores	132.203	(72.628)
Obrigações administradoras de cartões	(121.060)	(160.769)
Salários, provisões e contribuições sociais	(15.086)	(30.968)
Impostos	(145.418)	(139.985)
Outros	(60.938)	(30.040)
IR&CS pagos	(7.626)	(41.304)
FC Operações	91.709	(223.094)
Imobilizado	(46.901)	(58.444)
Intangível	(58.347)	(62.660)
Venda de ativos	55.482	622
FC Investimentos	(49.766)	(120.482)
Fluxo de Caixa Livre	41.943	(343.576)
Despesas financeiras pagas	36.141	12.370
Dividendos / JCP	-	(96)
Captações / Amortizações	20.542	12.100
Títulos e valores mobiliários	(906.236)	704
FC Financeiro	(849.553)	25.078
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	(807.610)	(318.498)

A Companhia apresentou uma geração de caixa livre de R\$41,9 milhões no 1T23 vs. um consumo de caixa de R\$343,6 milhões no 1T22, especialmente em função da melhora do capital de giro e redução dos investimentos líquidos.

Anexos

INAUGURAÇÕES DE LOJAS NO 1T23

	Mês	Área de vendas (m²)
Riachuelo		
1 - MG - Shopping Pátio Divinópolis	MARÇO	1.634
2 - RJ - Shopping Taquara Plaza	MARÇO	1.610
3 - RJ - Pátio Petrópolis Shopping	MARÇO	1.457
Carter's		
1 - SC - Beiramar Shopping	MARÇO	95

EBITDA PRÉ-IFRS 16

Reconciliação do EBITDA Pré-IFRS 16 (R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Lucro Líquido	(175.667)	(80.138)	119,2%
(+) Provisão para IR e CSLL	(7.450)	(65.793)	-88,7%
(+) Resultado financeiro	114.847	60.793	88,9%
(+) Depreciação e amortização	155.735	146.948	6,0%
EBITDA (pós-IFRS 16)	87.465	61.810	41,5%
(-) Depreciação de arrendamento (IFRS 16)	(53.005)	(54.292)	-2,4%
(-) Despesa financeira arrendamento (IFRS 16)	(20.154)	(21.011)	-4,1%
(-) Outros ajustes	2.341	5.213	-55,1%
EBITDA (pré-IFRS 16)	16.647	(8.280)	n.a.
<i>Margem EBITDA (pré-IFRS 16)</i>	<i>0,9%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>n.a.</i>

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS

Demonstração de Resultados (R\$ Mil)	1T23	1T22	23 vs 22
Receita bruta	2.236.742	2.122.506	5,4%
Receita bruta - Mercadorias	1.629.391	1.574.295	3,5%
Receita bruta - Midway Financeira	581.985	528.396	10,1%
Receita bruta - Midway Mall	25.366	19.815	28,0%
Deduções	(427.594)	(405.019)	5,6%
Incentivos fiscais de ICMS	17.951	18.424	-2,6%
Receita líquida	1.827.099	1.735.911	5,3%
Receita líquida - Mercadorias	1.253.262	1.217.523	2,9%
Receita líquida - Midway Financeira	550.841	499.543	10,3%
Receita líquida - Midway Mall	22.996	18.845	22,0%
Custo de bens e/ou serviços vendidos	(752.300)	(730.925)	2,9%
CPV - Mercadorias	(673.364)	(625.452)	7,7%
Custos - Midway Financeira	(78.936)	(105.473)	-25,2%
Lucro bruto	1.074.799	1.004.986	6,9%
<i>Margem bruta</i>	<i>58,8%</i>	<i>57,9%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
Despesas com vendas	(493.058)	(542.990)	-9,2%
Despesas gerais e administrativas	(236.256)	(258.388)	-8,6%
Total despesas operacionais	(729.314)	(801.378)	-9,0%
Provisão créditos de liquidação duvidosa	(274.285)	(152.203)	80,2%
Despesas de depreciação e amortização	(148.735)	(140.666)	5,7%
Outras receitas (despesas) operacionais	9.265	4.123	124,7%
EBIT	(68.270)	(85.138)	-19,8%
Receitas (despesas) financeiras	(114.847)	(60.793)	88,9%
Resultado antes de tributação	(183.117)	(145.931)	25,5%
Provisão para IR e CSLL	7.450	65.793	-88,7%
Lucro (prejuízo) líquido	(175.667)	(80.138)	119,2%
<i>Margem líquida</i>	<i>-9,6%</i>	<i>-4,6%</i>	<i>-5,0 p.p.</i>
Depreciação e amortização (despesa + custo)	155.735	146.948	6,0%
EBITDA	87.465	61.810	41,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>4,8%</i>	<i>3,6%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
Total ações ON	499.200	499.200	0,0%
LPA (R\$)	(0,35)	(0,16)	119,2%

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Ativo (R\$ Mil)	31/03/2023	31/12/2022	31/03/2022
Ativo circulante	9.806.350	10.203.609	8.541.799
Disponibilidades	2.534.645	2.420.540	1.780.893
Contas a receber de clientes	1.852.813	2.285.931	2.175.431
Contas a receber clientes cartão bandeira	2.808.566	2.922.840	2.616.575
Estoques	1.600.872	1.339.277	1.536.753
Tributos a recuperar	904.450	1.093.205	340.776
Outros ativos circulantes	105.004	141.816	91.371
Ativo não circulante	4.983.430	5.018.330	5.567.730
Tributos diferidos e a recuperar	1.494.727	1.342.040	1.988.761
Depósitos judiciais e outros	55.516	188.745	165.989
Propriedades para investimento	159.225	160.567	164.590
Imobilizado	1.563.280	1.574.382	1.573.704
Direito de Uso	792.898	849.902	916.894
Intangível	917.784	902.694	757.792
Ativo total	14.789.780	15.221.939	14.109.529
Passivo (R\$ Mil)	31/03/2023	31/12/2022	31/03/2022
Passivo circulante	5.985.908	6.307.421	5.887.028
Fornecedores	760.056	788.793	787.881
Fornecedores - "Confirming"	334.637	173.697	185.720
Empréstimos e financiamentos	538.496	526.025	946.633
Debêntures	898.571	851.810	579.666
Passivo de arrendamento	272.384	282.848	285.676
Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	63.647	63.647	230.839
Salários, provisões e contribuições sociais	212.687	227.773	224.330
Impostos, taxas e contribuições	135.480	324.592	119.655
Obrigações com administradoras de cartões	2.456.734	2.577.794	2.230.223
Outros passivos circulantes	313.216	490.442	296.405
Passivo não circulante	3.720.067	3.651.430	3.060.661
Empréstimos e financiamentos	1.008.783	863.590	552.727
Debêntures	1.806.744	1.842.521	1.573.534
Passivo de arrendamento	618.173	662.373	720.349
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	100.651	96.692	209.433
Outros passivos não circulantes	185.716	186.254	4.618
Patrimônio líquido	5.083.805	5.263.088	5.161.840
Capital social	3.100.000	3.100.000	3.100.000
Ações em tesouraria	(20)	(20)	(20)
Opções Outorgadas	54.569	58.250	49.055
Ajuste de avaliação patrimonial	81.206	82.289	85.236
Reservas de lucros	1.848.050	2.022.569	1.927.569
Passivo total	14.789.780	15.221.939	14.109.529

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Fluxo de Caixa - Método Indireto (R\$ Mil)	1T23	1T22
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido do período	(175.667)	(80.138)
Estimativa para perdas de crédito esperadas	273.371	149.641
Instrumentos patrimoniais outorgados	(3.681)	4.736
Recuperação de tributos	(487)	(432)
Depreciação e amortização	102.730	92.656
Depreciação sobre direito de uso	53.005	54.292
Lucro (prejuízo) da alienação do imobilizado	(116)	(422)
Tributos diferidos	(15.783)	(94.110)
Estimativa para perdas (ganho) nos estoques	27.751	4.295
Provisão (reversão) para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	5.629	5.816
Juros e variações monetárias e cambiais	164.425	108.606
Juros provisionados sobre passivo de arrendamento	20.154	21.011
Juros de títulos e valores mobiliários	(15.414)	(9.083)
Variações nos ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	274.021	301.728
Estoques	(289.346)	(268.471)
Tributos a recuperar	52.288	25.996
Outros ativos	(17.520)	(25.656)
Depósitos judiciais e outros	134.347	(3.096)
Fornecedores	(28.737)	26.301
Fornecedores - "Confirming"	160.940	(98.929)
Salários, provisões e contribuições sociais	(15.086)	(30.968)
Imposto de renda e contribuição social	(17.524)	30.602
Outros impostos e contribuições	(163.912)	(102.041)
Obrigações com administradoras de cartões	(121.060)	(160.769)
Outros passivos	(177.765)	(1.288)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	226.563	(49.723)
Juros pagos	(18.177)	(47.371)
Saldos de provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis pagos	(2.091)	(2.238)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(7.626)	(41.304)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	198.669	(140.636)
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Títulos e valores mobiliários	(1.035.118)	-
Resgate de títulos e valores mobiliários	128.882	704
Adição ao imobilizado	(46.901)	(58.444)
Adição ao intangível	(58.347)	(62.660)
Recebimento pela venda de imobilizado	55.482	622
Caixa líquido (aplicado) nas atividades de investimento	(956.002)	(119.778)
Fluxos de caixa das atividades de financiamento		
Juros sobre capital próprio pagos	-	(61)
Imposto de renda na fonte do juros sobre capital próprio pagos	-	(35)
Captação de empréstimos e financiamentos	141.792	95.233
Amortização de empréstimos e financiamentos	(43.651)	(83.133)
Amortização do passivo de arrendamento	(70.819)	(70.088)
Amortização de debêntures	(77.599)	-
Caixa líquido (aplicado) gerado pelas atividades de financiamentos	(50.277)	(58.084)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(807.610)	(318.498)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	2.044.149	1.725.775
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	1.236.539	1.407.277



RIACHUELO

PARA MAIS INFORMAÇÕES, ENTRE EM CONTATO COM O TIME DE RI:

Frederico de Aguiar Oldani — CFO e DRI

Isabela Cadenassi — Superintendente de RI

Gabriela Albuquerque — Gerente de RI

Marcelly Alves — Analista de RI

ri@riachuelo.com.br