

# RIACHUELO

RESULTADO 4T25

guararapes

Midway

CASA  
RIACHUELO

FAN<sup>LAB</sup>

carter's



# IMPORTANTE

Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Guararapes - Riachuelo. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Guararapes-Riachuelo em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia

Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Guararapes - Riachuelo e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio



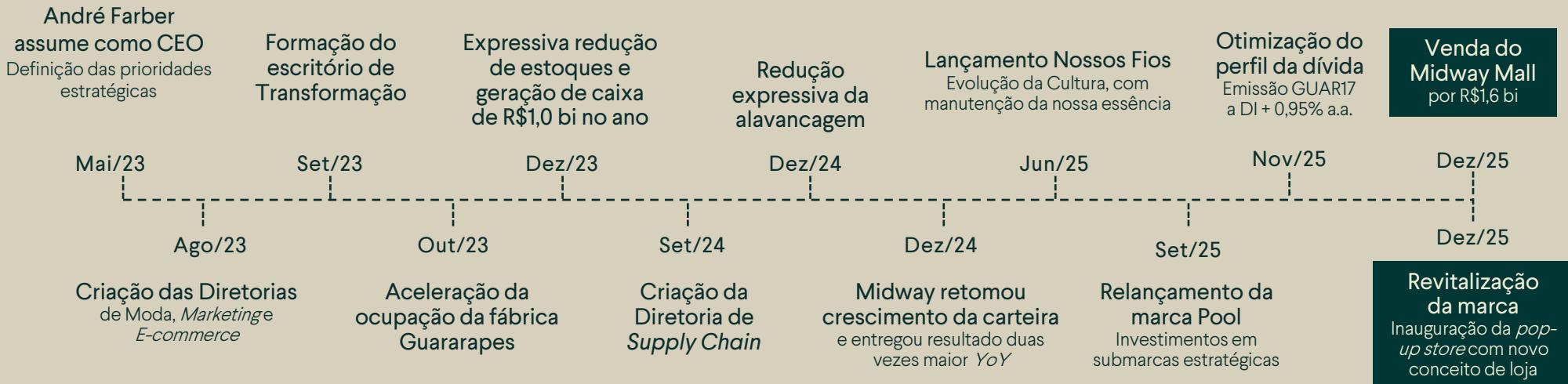


01

# CONSIDERAÇÕES INICIAIS



# Avançamos na Transformação...



... e seguimos capturando resultados consistentes

## Destaques 4T25



**+7,2% SSS** de Vestuário  
10 trimestres consecutivos de crescimento



**57,8%** Mg Bruta de Vestuário  
+2,9 p.p. vs. 4T24  
9 trimestres consecutivos de evolução



**20,0%** Mg EBITDA Mercadorias  
+1,7 p.p. vs. 4T24  
Melhor patamar dos últimos 5 anos



**R\$126 MM**  
EBITDA Operação Financeira  
+28,4% vs. 4T24



**20,6%** Mg EBITDA Consolidado  
+1,9 p.p. vs. 4T24  
Nível histórico dos últimos 5 anos



**R\$322 MM**  
Lucro Líq Consolidado recorde dos últimos 5 anos  
+28,8% vs. 4T24

## Destaques 2025



**+10,3% SSS** de Vestuário



**56,7%** Mg Bruta de Vestuário  
+2,4 p.p. vs. 2024  
Melhor patamar dos últimos 7 anos



**R\$482 MM**  
EBITDA Operação Financeira  
+19,3% vs. 2024



**R\$1,8 Bi**  
EBITDA Consolidado Ajustado  
+18,1% vs. 2024



**R\$512 MM**  
Lucro Líq. Consolidado recorde dos últimos 5 anos  
+117,8% vs. 2024

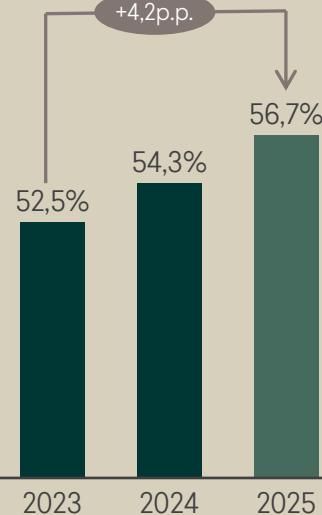


**R\$1,6 Bi**  
Venda do Shopping  
Distribuição de dividendos recorde

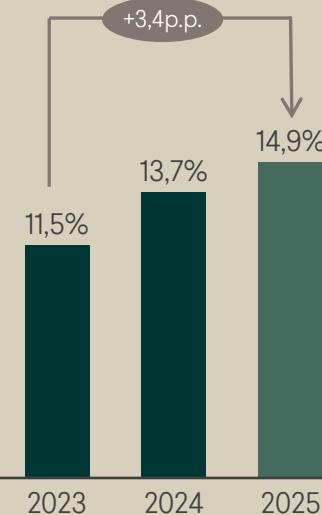
# Criação de valor nos últimos dois anos

Mudança de patamar dos resultados da Companhia

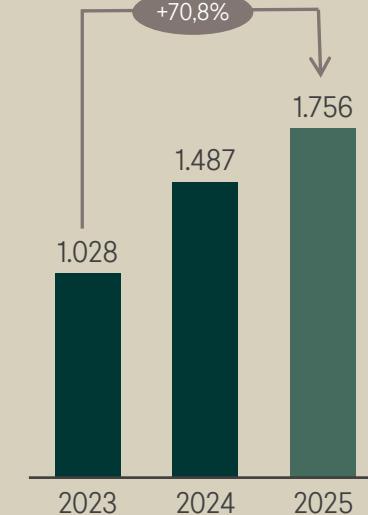
**Margin Bruta de Vestuário (%)**



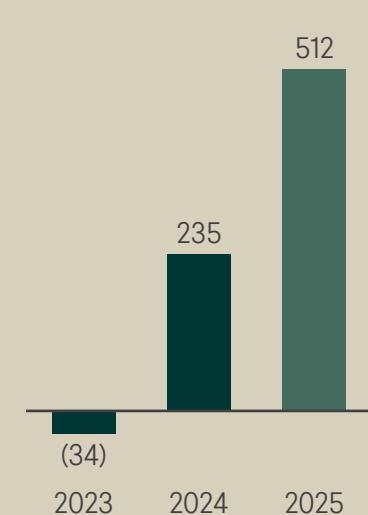
**Margem EBITDA de Mercadorias Ajustada (%)**



**EBITDA Consolidado Ajustado (R\$ MM)**

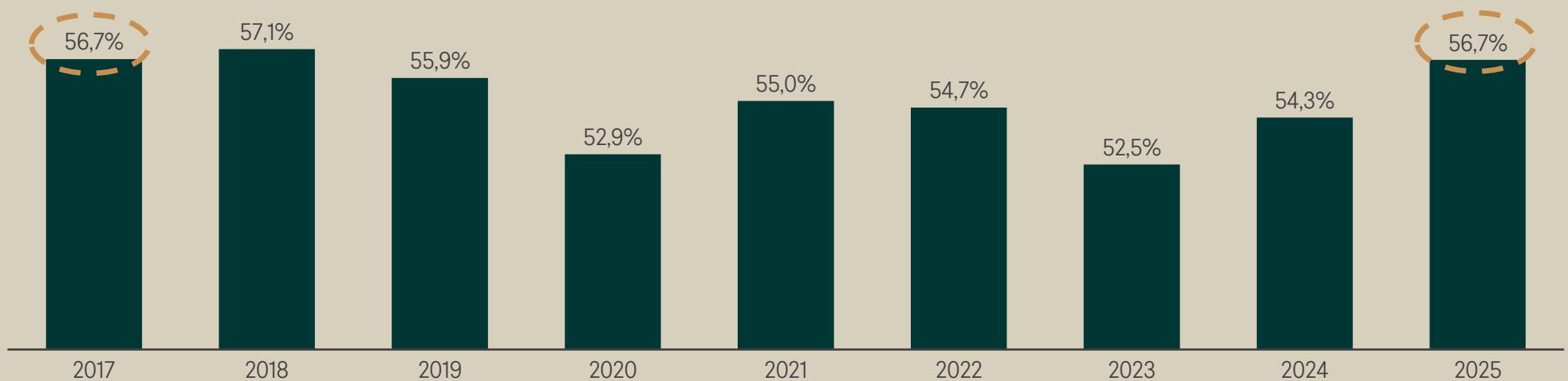


**Lucro Líquido em bases comparáveis (R\$ MM)**



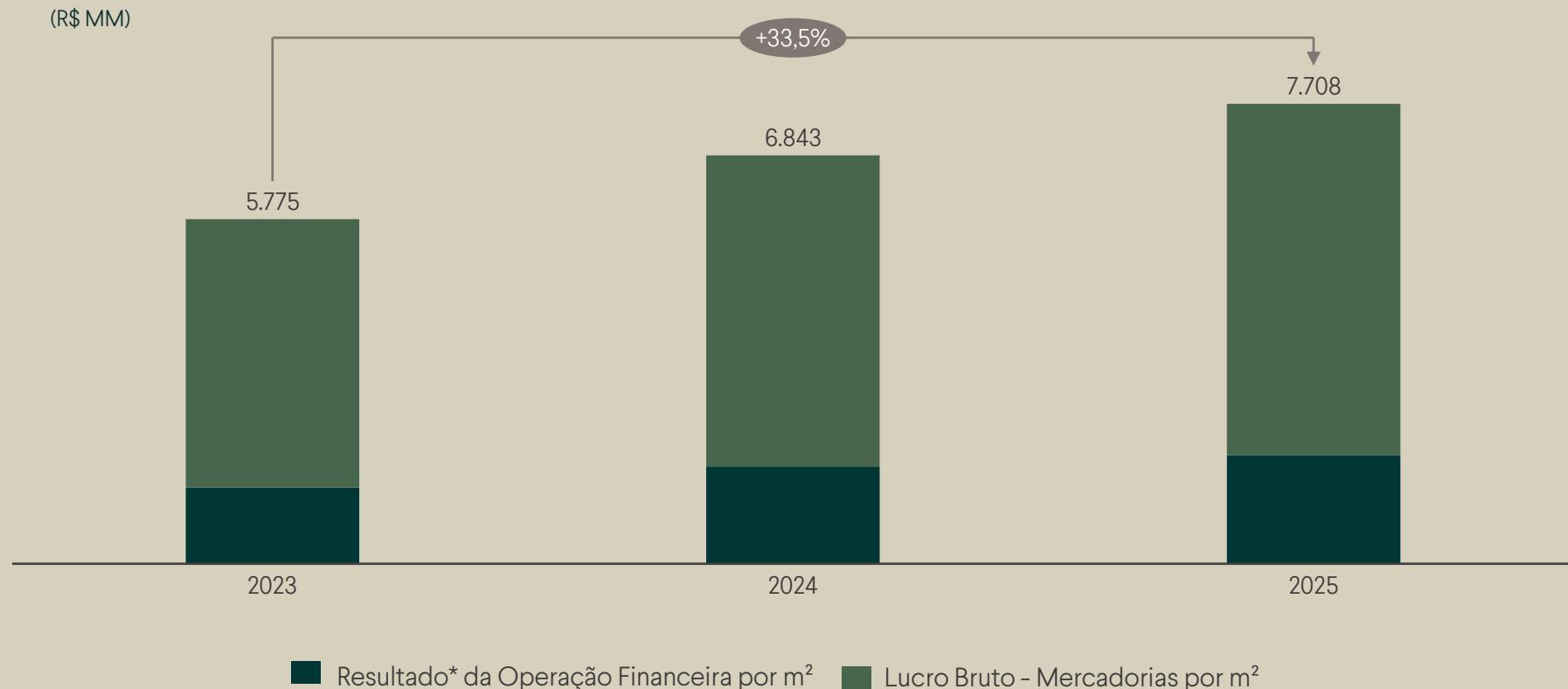
# Margem Bruta de Vestuário

Retomada aos patamares históricos



# Geração de valor por m<sup>2</sup>

Combinação poderosa da Moda e Serviços Financeiros garante crescimento saudável do negócio



# Novo Ciclo de Crescimento e Retorno

Aprimoramento dos Pilares da Estratégia



Objetivo:

**Maximizar geração de valor por m<sup>2</sup>**

# 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



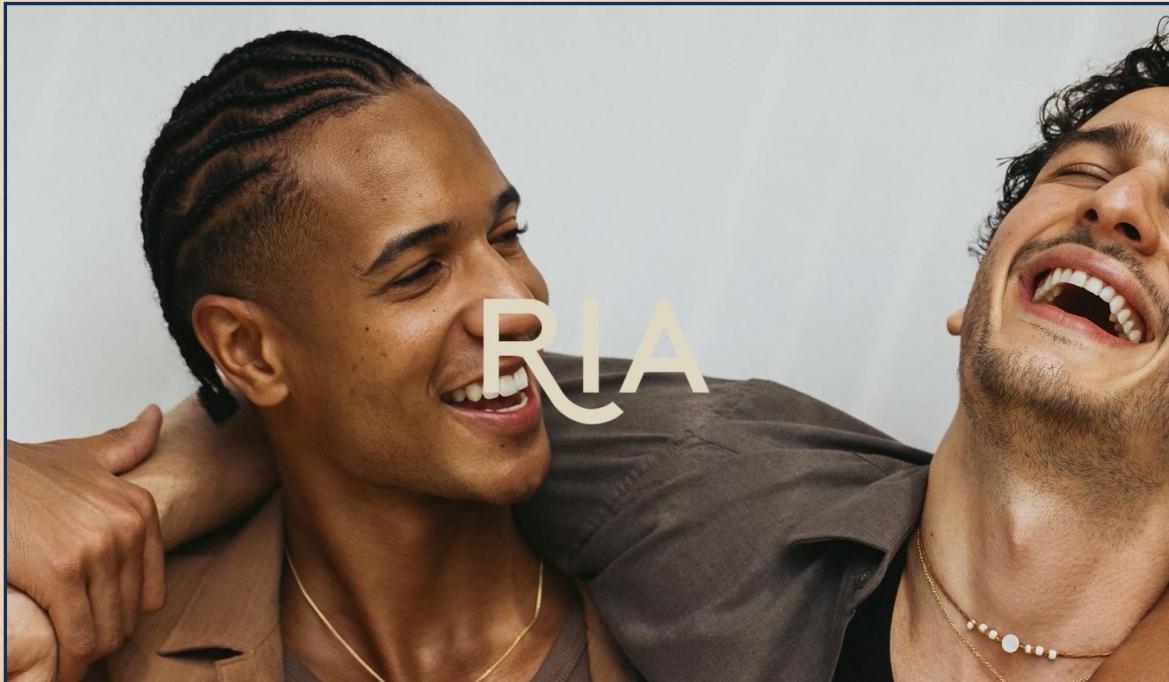
# Evolução Marca e Experiência



## Nova linha D-Sync



## Collabs Helô Rocha e Triya



# Footprint

## NOVAS LOJAS

Retomada da abertura de lojas

## REFORMAS

Atualização para novo conceito

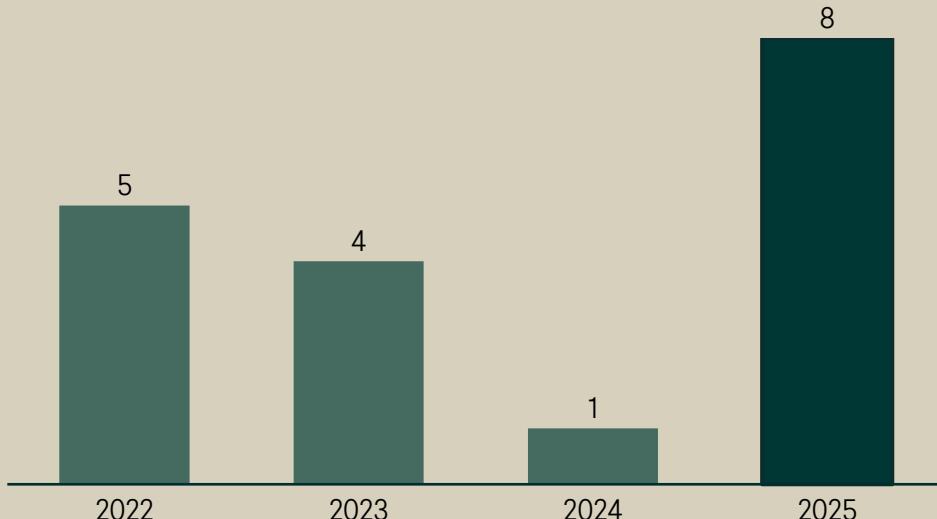
## E-COMM

Aceleração do canal digital



# Retomada da Abertura de Lojas

Riachuelo – Últimas aberturas



342 Lojas  
Riachuelo

Potencial: 150-200 novas lojas

- 1 Regiões de menor penetração
- 2 Ganho de cobertura em regiões de ALTA PRODUTIVIDADE
- 3 T/R+25%

# 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.



# 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

## NOVOS PRODUTOS

Lançamento de novos produtos:  
Crédito Consignado

## ECOSSISTEMA

Evolução do programa de relacionamento



# Estrutura de Capital

## DÍVIDA

Reperfilamento: spread da dívida reduzido de +2,40% para +0,95%

Novas fontes de funding para sustentar o crescimento: FIDC Empréstimo Pessoal

## REAL ESTATE

Otimização de ativos *non-core*: venda do Midway Mall



A photograph of two women laughing joyfully against a bright blue sky with scattered white clouds. The woman on the left has long blonde hair and is wearing a black and white striped top. The woman on the right has dark curly hair and is wearing a brown sleeveless dress. They are both looking upwards and to the right.

02

# DESEMPENHO MERCADORIAS

# Receita Líquida de Vestuário

Crescimento de 7,8% nas vendas de Vestuário mesmo com as adversidades do clima



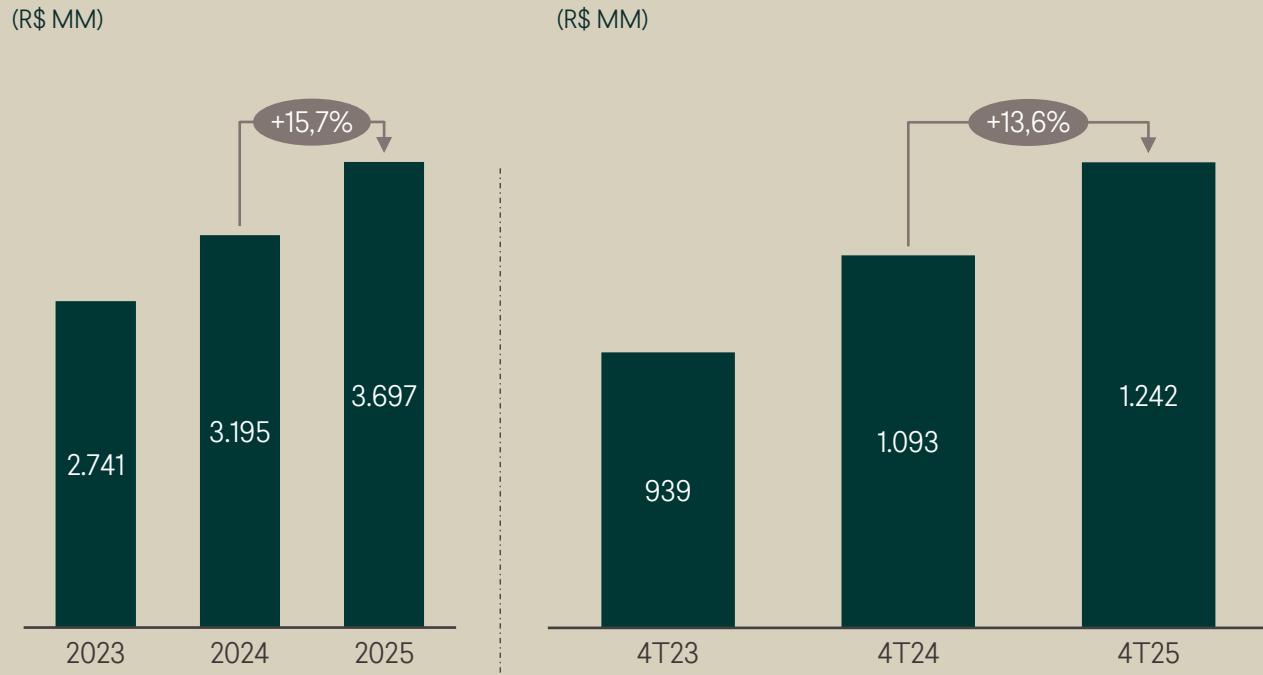
# SSS de Vestuário

Dez trimestres consecutivos de crescimento evidencia a força da nossa proposta de valor



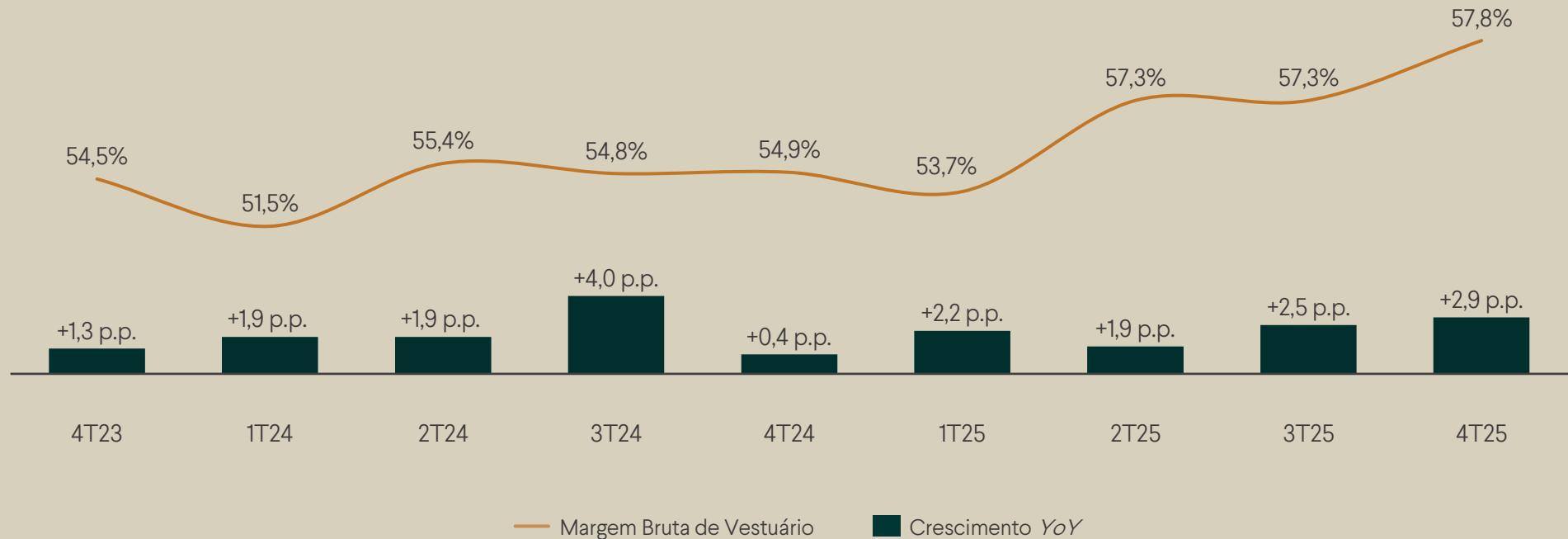
# Lucro Bruto de Vestuário

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



# Margem Bruta de Vestuário

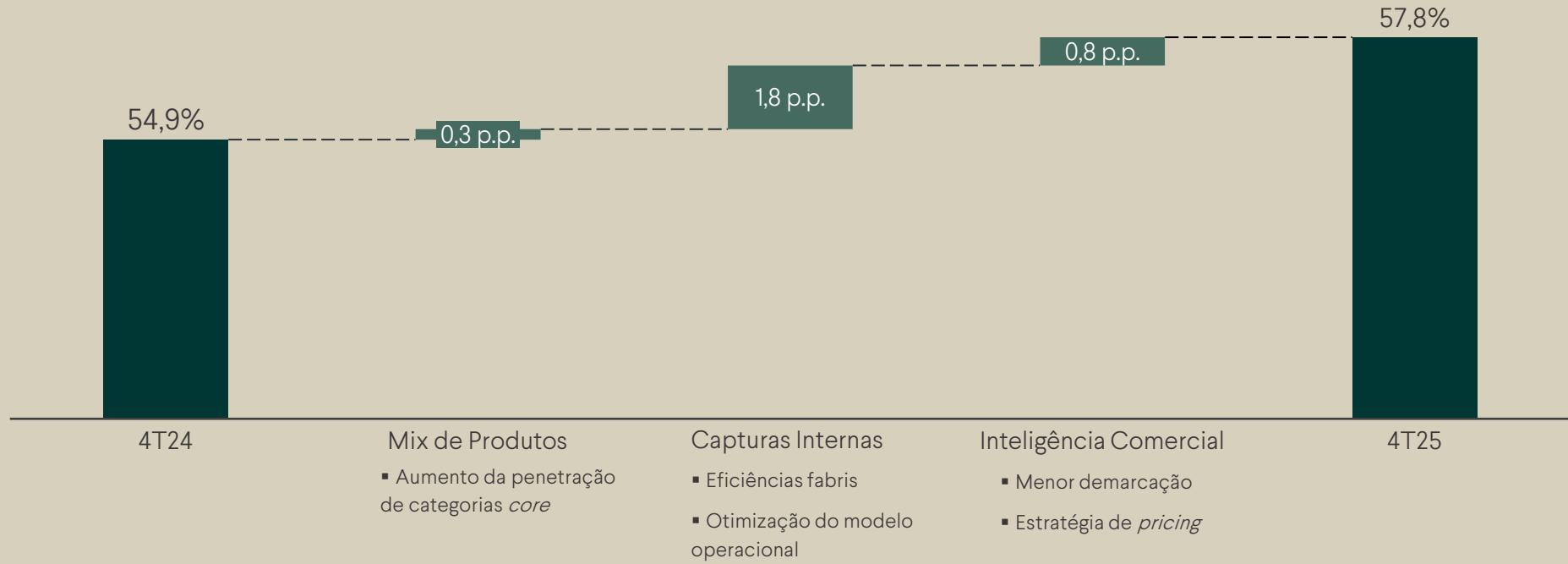
Nove trimestres consecutivos de expansão que reforça o poder da nossa cadeia integrada



# Evolução da Margem de Vestuário

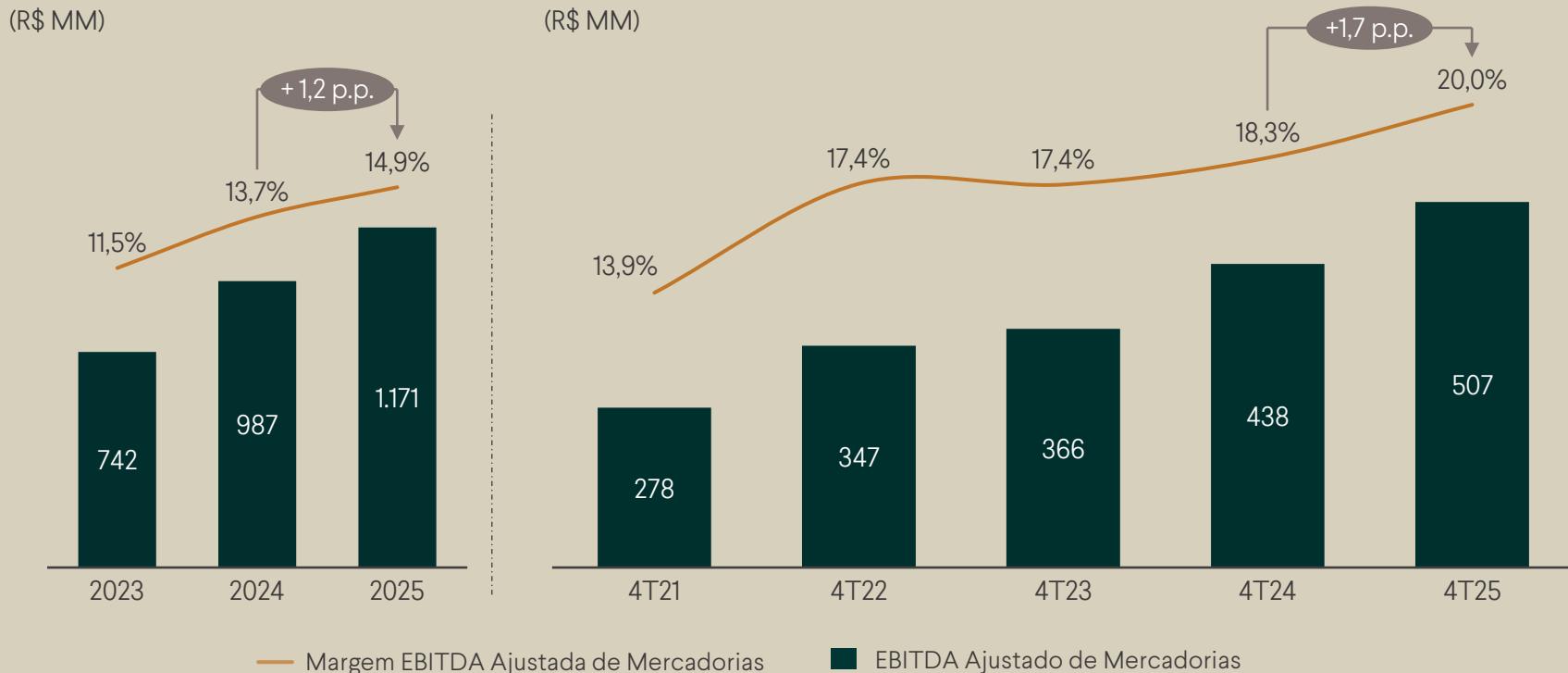
Alavancas claras e disciplina na execução garantem maior eficiência e consistente ganho de margem

(R\$ MM)



# EBITDA Ajustado de Mercadorias

Avanço contínuo da rentabilidade operacional





03

# SERVIÇOS FINANCEIROS

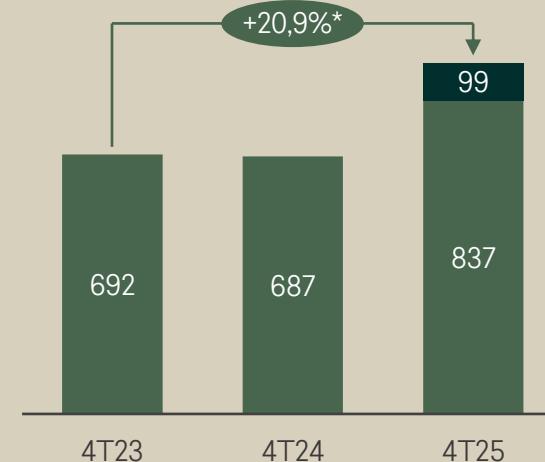
# Carteira de Crédito

Gestão diligente e responsável do crédito impulsiona evolução saudável da carteira

**Cartões**  
(R\$ MM)



**Empréstimo Pessoal**  
(R\$ MM)



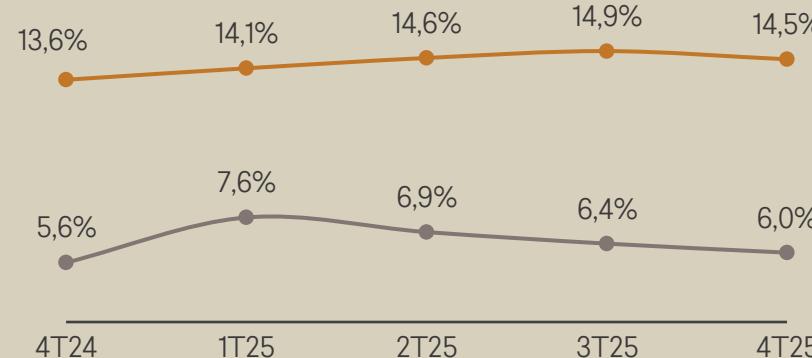
■ Carteira 361 a 540 dias ■ Carteira até 360 dias

\* Considera o crescimento da carteira até 360 dias

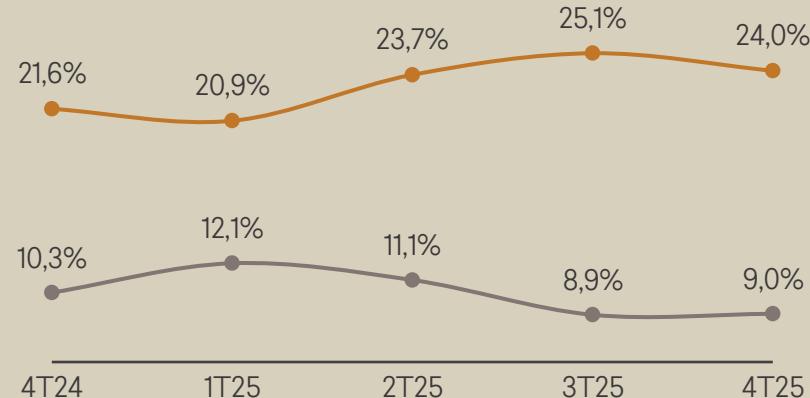
# Indicadores de Inadimplência

Disciplina na gestão do crédito garantem patamares saudáveis nas faixas curtas e longas, com rolagens dentro da expectativa

Cartões



Empréstimo Pessoal

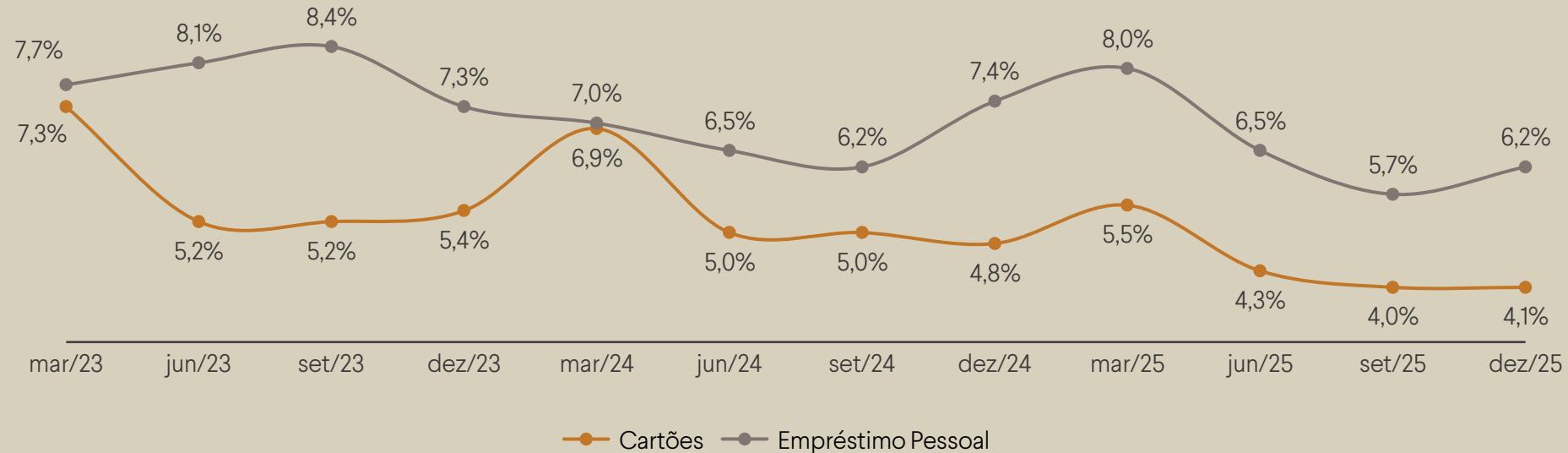


—●— Acima de 90 dias (carteira até 360 dias) —●— 15 a 90 dias (carteira até 360 dias)

# First Payment Default – Novas Safras

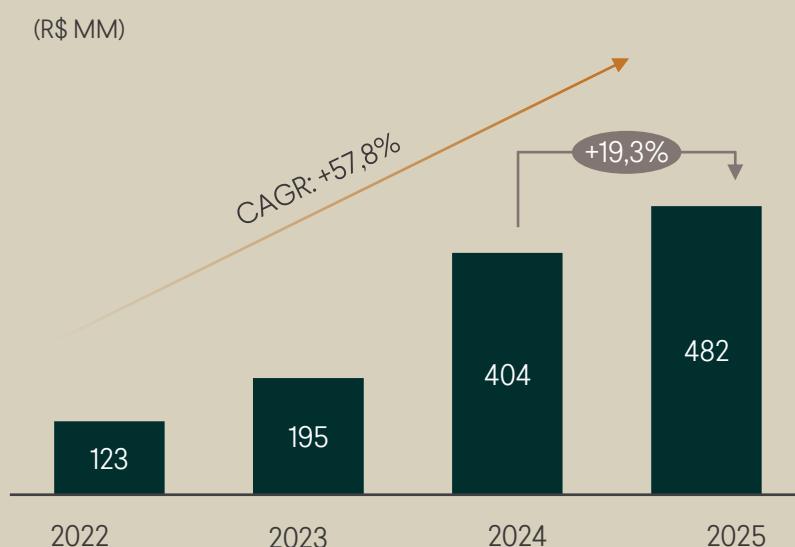
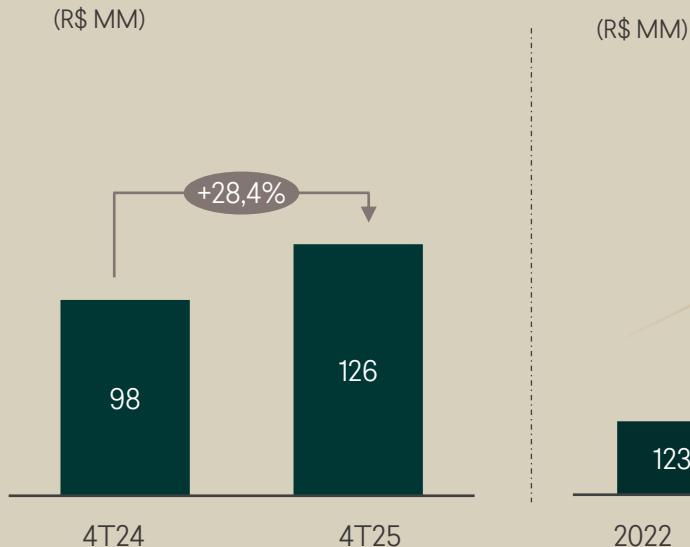
Expansão da carteira de forma responsável, com diligência na concessão de crédito, evidenciada por FPD controlado e eficiente

## FPD Cartões e Empréstimo Pessoal



# EBITDA dos Serviços Financeiros

Foco na consistência dos resultados e sustentabilidade de longo prazo



04

# DESEMPENHO CONSOLIDADO



# Alavancagem Operacional

Gestão disciplinada de despesas suporta o crescimento dos negócios de forma sustentável

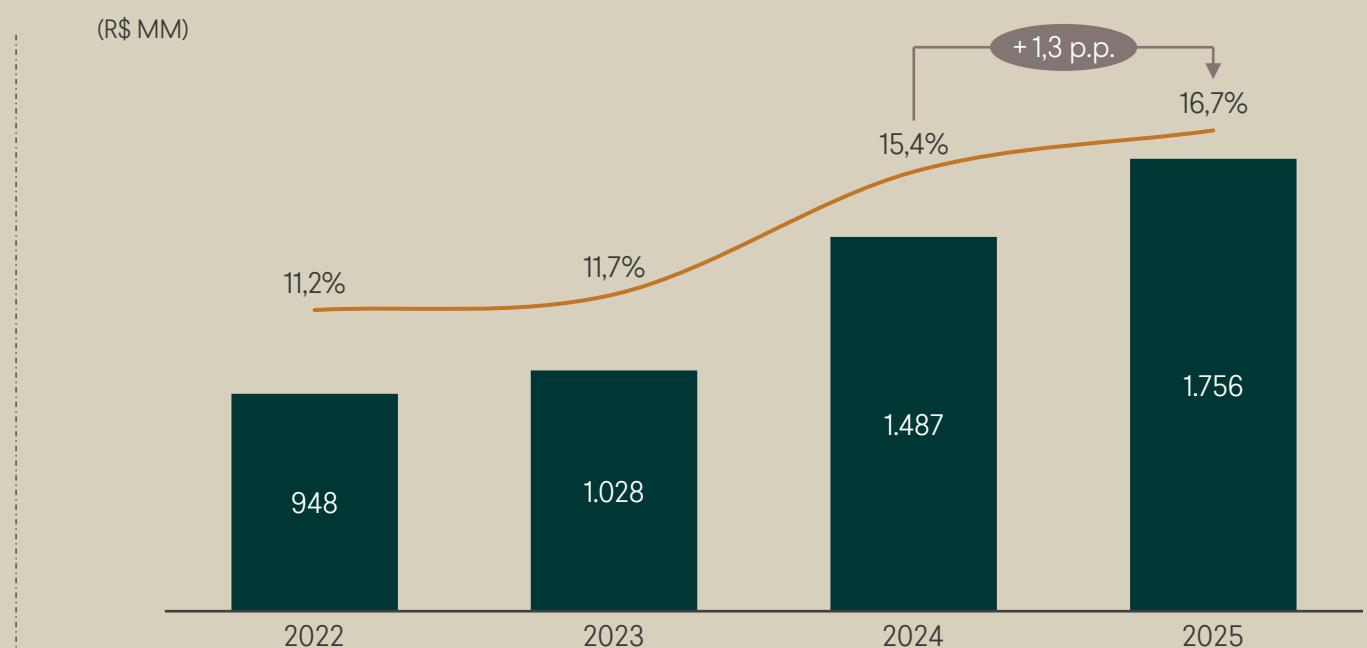
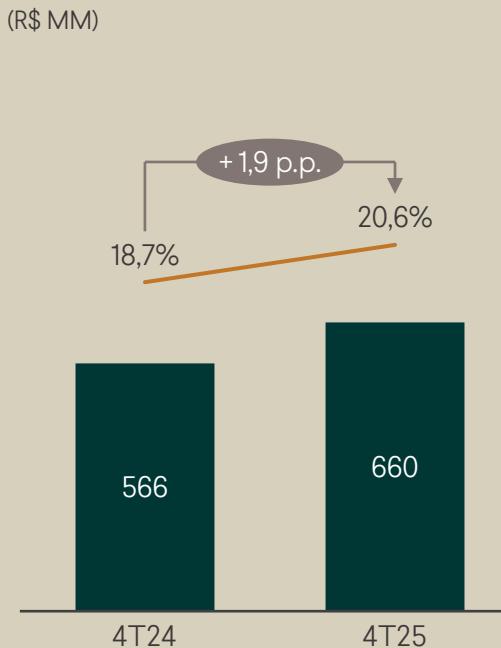
(R\$ MM)

(R\$ MM)



# EBITDA Ajustado Consolidado

Patamar de margem recorde dos últimos 5 anos para um 4º trimestre



# Lucro Líquido

Estratégia clara e disciplina na execução, elevando o lucro de forma consistente para patamar histórico



# Geração de Caixa Livre

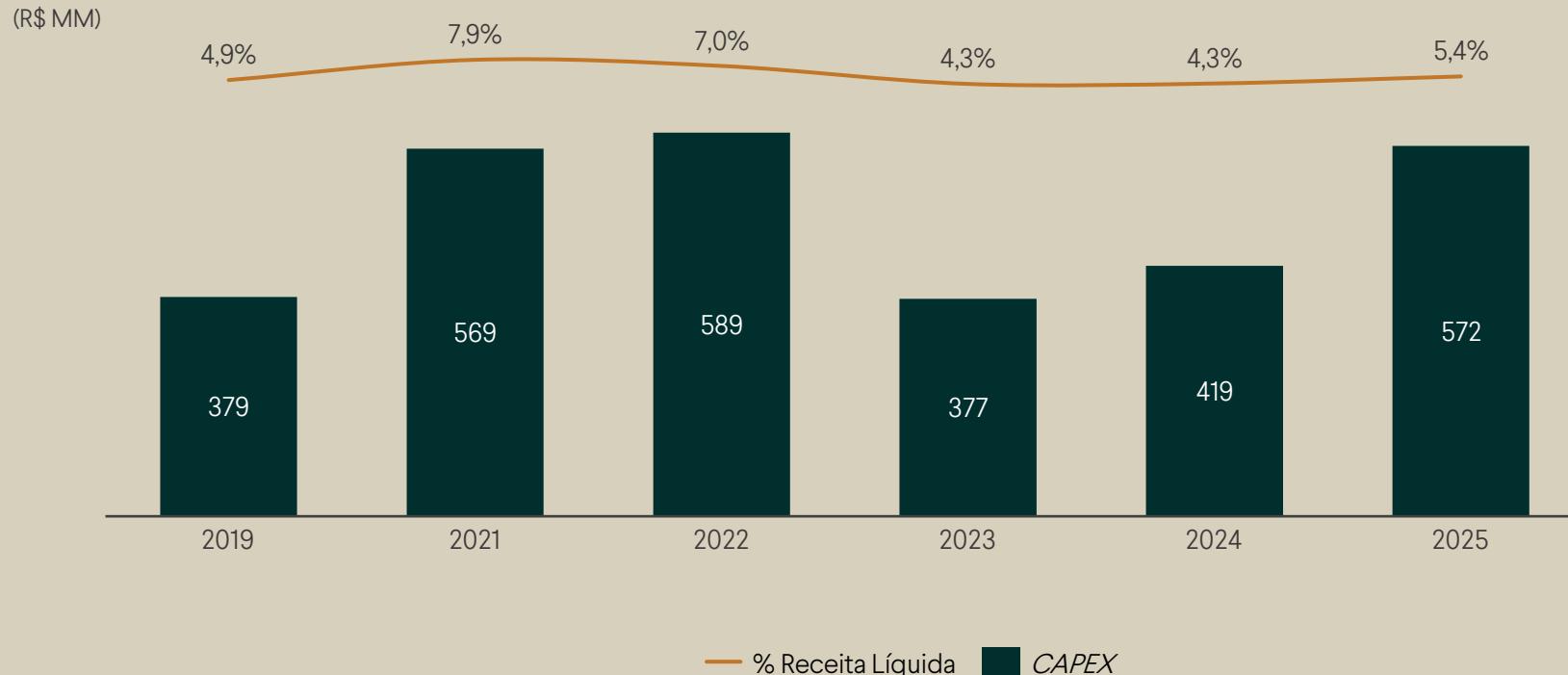
Consistência na geração de caixa suportada pela gestão diligente do capital

(R\$ MM)



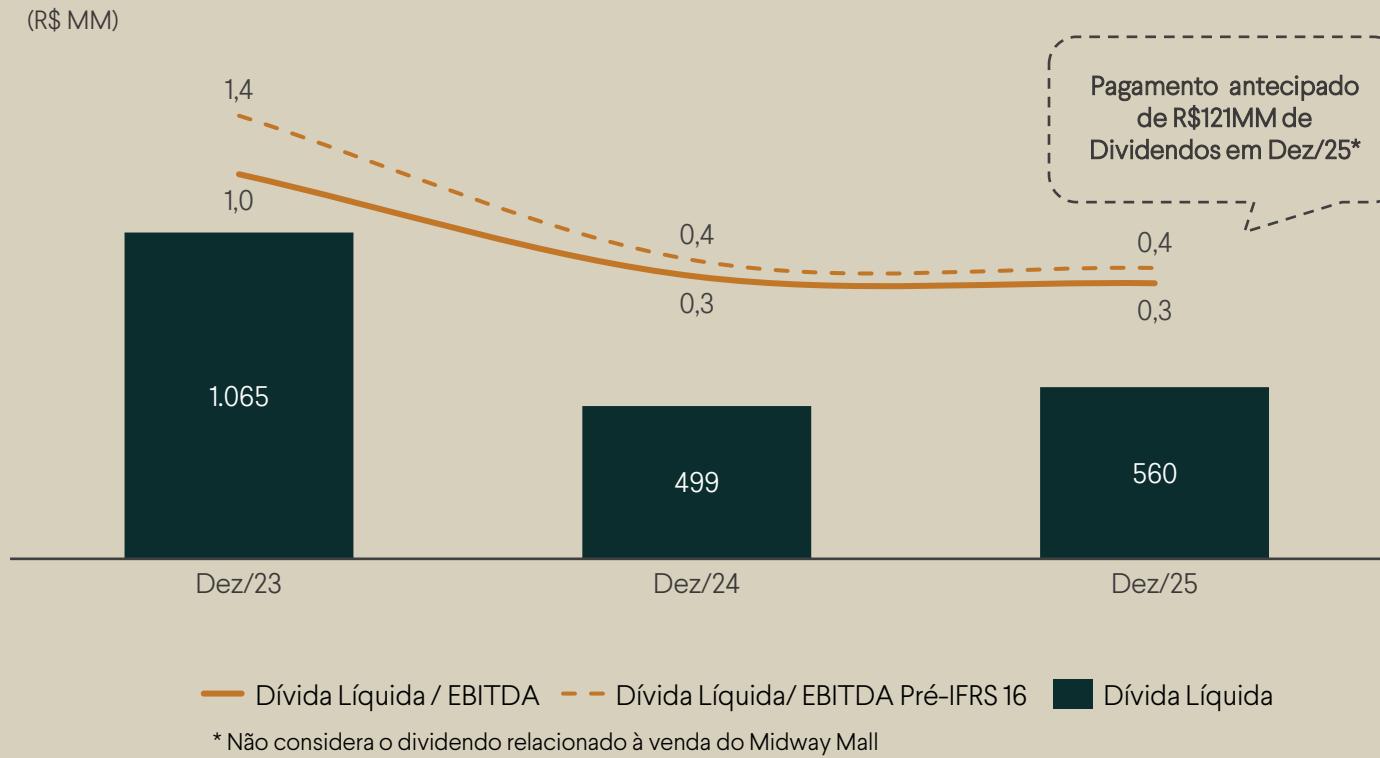
# Investimento Consolidado

Retomada dos investimentos pela aceleração da agenda de expansão para suportar o crescimento e retorno de longo prazo



# Alavancagem Financeira

Forte desalavancagem nos últimos anos pela combinação da evolução dos resultados, gestão disciplinada do capital e reperfilamento da dívida





APROVEITANDO A TRANSFORMAÇÃO DA MARCA,  
EM FEVEREIRO DE 2026

GUAR3 PASSOU A SER **RIA3**

RIACHUELO

Incrivelmente Brasil

# RIACHUELO

## Q&A



# RIA CHU ELO

[ri@riachuelo.com.br](mailto:ri@riachuelo.com.br) | [riachuelo.com.br/ri](http://riachuelo.com.br/ri)

