

Riachuelo accelerates sales and profit rises 52%



Flávio Rocha, presidente da Guararapes, dona da Riachuelo: "Conseguimos diminuir a ruptura nas lojas, ou seja, a falta de tamanhos de determinados produtos"

With strong performance in sales and margin expansion, Guararapes, owner of fashion retailer Riachuelo, reported growth of 51.8% in third quarter net profit to Reais \$ 89.4 million. "The fourth [quarter] should be even better," said Flavio Rocha, president of the company, to **Valor**.

The company's net revenue advanced more than 17% to Reais \$ 1 billion, in a move to accelerate over the remainder of the year. In nine months, growth is 13.7%.

Looking at "same stores" (units open for over a year), Riachuelo's sales grew 10.1%, which surprised those who believed economic conditions would not allow, at least, not so early, fashion retailers to get back to a two digit indicator.

For Renner, same-store sales rose 5.8% in the third quarter, while for Hering fell 2.4% when compared to same period of last year.

The other two competitors listed, Marisa and Restoque (owner of Le Lis Blanc) will only disclose its results for the period next week.

"Although the high speed pace of store openings in the year and the quarter, we could get great advancing in the sales for the stores that are over one year old. There were little cannibalization," said the entrepreneur.

So far, Guararapes opened 27 new stores in 2013, adding a total of 187 units.

Before interest and taxes, the company had net income of R\$ 123 million, up 52.9%, in a faster rhythm than the advance of revenue. There was an improvement of 1.6 percentage point in gross margin and declining operating expenses.

Rocha considered the performance of the quarter "very strong" demonstrating the company is able to grow with margin expansion, even if the consumer environment in 2013 is more challenging than in previous years.

For the entrepreneur, this achievement reflects the synergies of the business model of Guararapes, who coordinates from yarn production to the customer financing in store. "The model is maturing. Since the fourth quarter of last year that has become clearer in our results," said Rocha, who compares the integrated format from Guararapes to 'fast fashion' retailers as Zara, Spain.

Rocha stressed the importance of the new logistics system that is being implemented by the company, which he calls "integrated by SKU."

The model is allowing Riachuelo gain more flexibility in resupply pieces, reducing markdowns and thus preserving the margins. "We also managed to reduce ruptures in stores, for instance, lack of sizes of certain products," said the entrepreneur.

According to Rocha, the integrated logistics system by SKU is already implemented in 50%. Up to mid-2014, will be in whole company.

The entrepreneur also said that the second semester has everything to be good for the sector of semi-durable goods, which did not occur in the first semester of the year.

The net result of Midway, financial branch of Guararapes Group, grew by 44% to R\$ 28.4 million in the third quarter. Income from financial operations reached R \$ 201.5 million, up 5.4%.

08/11/2013 às 00h00

Riachuelo acelera vendas e lucro sobe

52%

Por Marina Falcão | De São Paulo



Flávio Rocha, presidente da Guararapes, dona da Riachuelo: "Conseguimos diminuir a ruptura nas lojas, ou seja, a falta de tamanhos de determinados produtos

Com forte performance em vendas e expansão de margens, a Guararapes, dona da varejista de moda Riachuelo, reportou crescimento de 51,8% no lucro líquido terceiro trimestre, para R\$ 89,4 milhões. "O quarto [trimestre]

deve ser ainda melhor", disse Flávio Rocha, presidente da companhia, ao **Valor**.

A receita líquida da companhia avançou mais de 17%, para R\$ 1 bilhão, em um movimento de aceleração em relação ao restante do ano. No acumulado até setembro, o crescimento é de 13,7%.

No critério "mesmas lojas" (unidades abertas há mais de um ano), as vendas da Riachuelo cresceram 10,1%, surpreendendo quem achava que as condições da economia não permitiram, nem tão cedo, que as varejistas de moda voltassem a apresentar alta de dois dígitos no indicador.

Na Renner, as vendas 'mesmas lojas' subiram 5,8% no terceiro trimestre, enquanto na Hering caíram 2,4%, em relação ao mesmo período do ano passado.

As outras duas concorrentes listadas, Marisa e a Restoque (dona da Le Lis Blanc), só divulgarão seus resultados referentes ao período na próxima semana.

"Apesar do ritmo de abertura de lojas elevado no ano e no trimestre conseguimos avançar bem nas vendas das lojas antigas. Houve pouca canibalização", afirmou o empresário.

Até agora, a Guararapes inaugurou 27 novas lojas em 2013, totalizando 187 unidades.

Antes dos juros e dos impostos, a companhia teve lucro de R\$ 123 milhões, aumento de 52,9%, em ritmo superior ao avanço das receitas. Houve melhora de 1,6 ponto percentual na margem bruta e queda das despesas operacionais.

Rocha considerou a performance do trimestre "muito forte" por mostrar que a companhia está sendo capaz de crescer com expansão de margem, ainda que o ambiente de consumo em 2013 esteja mais desafiador que nos anos anteriores.

Para o empresário, essa conquista é reflexo da captura de sinergias do modelo de negócio da Guararapes, que coordena desde a produção de fios até o

financiamento ao cliente na loja. "O modelo está amadurecendo. Desde o quarto trimestre do ano passado, isso tem ficado mais claro nos nossos resultados", afirmou Rocha, que compara o formato integrado da Guararapes ao de varejistas de 'fast fashion' como Zara, da Espanha.

Rocha salientou a importância do novo sistema logístico que está sendo implementado pela companhia, que ele chama de "integrado por SKU".

O modelo está permitindo à Riachuelo ter mais agilidade na reposição de peças, reduzindo remarcações e, conseqüentemente, preservando as margens. "Também conseguimos diminuir a ruptura nas lojas. Ou seja, falta de tamanhos de determinados produtos", afirmou o empresário.

Segundo Rocha, o sistema logístico integrado por SKU já está 50% implantado. Até meados de 2014, estará em toda companhia.

O empresário afirmou ainda que o segundo semestre tem tudo para ser bom para o setor de semi-duráveis, fato que não ocorreu na primeira metade do ano.

O resultado líquido da Midway, financeira do grupo, cresceu 44%, para R\$ 28,4 milhões no terceiro trimestre. A receita da operação financeira alcançou R\$ 201,5 milhões, alta de 5,4%.

© 2000 – 2013. Todos os direitos reservados ao Valor Econômico S.A. . Verifique nossos Termos de Uso em <http://www.valor.com.br/termos-de-uso>. Este material não pode ser publicado, reescrito, redistribuído ou transmitido por broadcast sem autorização do Valor Econômico.

Leia mais em:

<http://www.valor.com.br/empresas/3332132/riachuelo-acelera-vendas-e-lucro-sobe-52#ixzz2k4c2x29U>