



LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa

**Resultados
1T26**

Lojas Renner S.A. inicia o ano com **margem bruta, lucro líquido e geração de caixa recordes** para um primeiro trimestre



Receita de varejo cresceu **4,3%**, com SSS de **3,2%** e vestuário avançou **5,1%**, com SSS de **3,7%**



Lucro bruto cresceu **7,4%** com margem bruta de varejo **recorde** para um primeiro trimestre, atingindo **56,7% (+1,6p.p.)** e vestuário **58,0% (+1,9p.p.)**



EBITDA Varejo de **R\$ 488 MM (+24%)**, com margem de **17,0%**



Realize com resultado de **R\$ 123 MM** e risco da carteira adequado



GMV digital cresceu **7,4%**, alcançando participação de **16,6%**



Venda por m² LTM de **R\$ 17,2 mil**, alta de **6,3%**



Mais um trimestre de evolução no ROIC¹ LTM, que atingiu **15,2% (+1,9 p.p.)**, acima do custo de capital



Geração recorde de **R\$ 258 MM** de fluxo de caixa livre, posição robusta de caixa de **R\$ 1,9 bi** e caixa líquido de **R\$ 1,5 bi**



Ciclo financeiro de 105 dias, com **redução de 8 dias** versus o 1T25



Lucro líquido recorde para um primeiro trimestre, de **R\$ 257 MM (+16%)**, e lucro por ação de **R\$ 0,2621 (+24%)**



Recompra de **6,6 MM** de ações, totalizando **R\$ 100 MM** e JCP de **R\$ 217 MM**



Lojas Renner S.A. é destaque em índices de sustentabilidade **ISE B3** e no **Dow Jones Best in Class**

¹Retorno Sobre Capital Investido, calculado conforme a fórmula $NOPAT/Capital\ Investido$, onde a) NOPAT: lucro operacional menos impostos e b) Capital Investido: capital total médio alocado, considerando a soma de capital próprio e de terceiros.

Mensagem do CEO

Iniciamos o ano com resultados alinhados ao nosso plano estratégico e que reforçam a consistência da execução de um modelo com potencial de crescer com rentabilidade. Mesmo diante de um ambiente de consumo desafiador e de uma base de comparação mais alta, combinamos **avanço de receita de 4,3%** (5,1% em vestuário) com **margem bruta recorde** para um primeiro trimestre (+1,6 p.p.), o que resultou em crescimento de **7,4%** do lucro bruto, de **24% do EBITDA de varejo** (+2,7p.p. na margem) e em geração de caixa recorde para o período, de R\$ 258 milhões. Esses resultados refletem a captura gradual dos investimentos realizados e nos dão confiança na nossa capacidade de cumprir os compromissos estabelecidos para o ciclo 2026-2030.

Como comentado na última *call* de resultados, nosso desempenho de vendas no trimestre foi impactado pelo fator não recorrente de indisponibilidade temporária de itens do canal digital decorrente da transferência planejada de estoques antigos do CD do RJ para o CD de SP. O efeito estimado no 1T26 foi de 1,0 p.p. nas vendas totais do varejo. Essa etapa foi concluída ao final de fevereiro com a normalização da disponibilidade dos estoques para o canal digital. A centralização dos estoques em um único CD viabiliza ganhos de eficiência operacional, melhora a experiência do cliente e, consequentemente contribui para maiores níveis de conversão. Mesmo com a indisponibilidade pontual de itens mais antigos, o canal digital manteve trajetória positiva de crescimento com eficiência.

Seguimos fortalecendo nossas marcas e engajamento com nossos clientes. Ao longo do trimestre tivemos o evento de lançamento da coleção de Outono-Inverno da Renner que foi um marco relevante para o fortalecimento da marca e impulsionou o fluxo para as lojas físicas e canais digitais. Também avançamos em nossa proposta omnicanal com soluções baseadas em IA incluindo vídeos para o e-commerce, provador virtual de beleza, e maior visibilidade de estoque das lojas via app e site, fortalecendo tráfego, vendas e a integração entre os canais.

Todos os nossos negócios evoluíram ao longo do período. As vendas da **Youcom** e da **Camicado** cresceram **14,4%** e **2,2%**, respectivamente, com margens saudáveis. A **Realize** alcançou resultado de **R\$ 123 milhões**, estável comparado com o mesmo período do ano anterior e seguiu com risco da carteira de crédito adequado ao ambiente atual. Também avançamos na agenda de inovação da Realize e iniciamos o piloto da nova processadora de cartões, com implementação prevista para o segundo semestre deste ano.

Os avanços estruturais em nosso modelo operacional dos negócios de Moda e Lifestyle, incluindo maior reatividade da cadeia de suprimentos e a melhoria na gestão de estoques com maior participação de vendas a preço cheio, resultaram na **expansão de 1,6 p.p.** na margem bruta de varejo, que atingiu **56,7%** (58,0% em vestuário com expansão de **1,9 p.p.**), nível recorde para um primeiro trimestre.

Neste trimestre, as despesas cresceram mais do que as receitas, impactadas por eventos pontuais que afetaram a comparabilidade com o ano anterior. As despesas de G&A cresceram em ritmo inferior ao crescimento da receita, evidenciando nosso compromisso com a gestão de despesas. Avançamos nas etapas do projeto de ganhos de eficiência, que será implementado a partir do segundo semestre e contribuirá para a diluição das despesas, conforme previsto em nosso plano estratégico.

Atingimos um **EBITDA de varejo de R\$ 488 milhões**, com expansão de **2,7 p.p. na margem**, refletindo a melhora da rentabilidade do negócio. O **lucro líquido alcançou R\$ 257 milhões**, crescimento de **16,4%** e recorde para um primeiro trimestre, acompanhado de aumento de **24% no lucro por ação**. Além da **geração de caixa recorde** para um primeiro trimestre, mantivemos uma evolução sequencial do ROIC LTM, que atingiu 15,2% (+1,9 p.p.). Nossa posição de caixa robusta, o que nos assegura flexibilidade para seguir investindo de forma disciplinada no crescimento do negócio e na distribuição de lucros. Recompramos 6,6 milhões de ações, representando 9% do programa e distribuímos R\$ 217,4 milhões em JCP.

Iniciamos 2026 confiantes no modelo de negócio e em nossa capacidade de atingir o *guidance* divulgado no Investor Day de 2025, tanto para esse ano quanto para os demais dessa jornada. Os resultados no trimestre, especialmente a expansão de margens, da rentabilidade e de geração de caixa, reforçam a solidez da estratégia e a consistência da nossa execução. Seguimos focados em capturar todo o potencial da Companhia, por meio do crescimento sustentado, e aumento da eficiência e geração de valor para os acionistas.

Fabio Faccio – CEO

¹Retorno Sobre Capital Investido, calculado conforme a fórmula *NOPAT/Capital Investido*, onde a) NOPAT: lucro operacional menos impostos e b) Capital Investido: capital total médio alocado, considerando a soma de capital próprio e de terceiros.

Principais Indicadores Financeiros

7 de maio de 2026 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), anuncia seus resultados do 1T26. Todos os valores são expressos em milhões de Reais e as comparações são feitas com o mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado de outra forma.

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ
Receita Líquida de varejo	2.875,9	2.756,8	4,3%
Vendas em mesmas lojas - varejo	3,2%	10,8%	NA
Receita Líquida de vestuário	2.564,8	2.440,9	5,1%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	3,7%	12,2%	n.a
GMV digital (1P + 3P)	627,1	583,8	7,4%
Penetração do GMV Digital	16,6%	16,1%	0,5p.p.
Margem bruta de varejo	56,7%	55,1%	1,6p.p.
Margem bruta de vestuário	58,0%	56,1%	1,9p.p.
Despesas operacionais (pós IFRS 16)	(1.214,3)	(1.143,6)	6,2%
% Receita liq. de varejo	-42,2%	-41,5%	0,7p.p.
Despesas operacionais (ex IFRS 16)	(1.387,9)	(1.309,8)	6,0%
% Receita liq. de varejo	-48,3%	-47,6%	0,7p.p.
EBITDA de varejo	487,5	394,7	23,5%
Margem EBITDA de varejo	17,0%	14,3%	2,7p.p.
Resultado de serviços financeiros	122,9	125,5	-2,0%
EBITDA Total Ajustado	610,5	585,1	4,3%
Margem EBITDA total	21,2%	21,2%	0,0p.p.
Fluxo de caixa livre	258,0	70,9	263,7%
Lucro líquido	257,3	221,0	16,4%
Margem Líquida	8,9%	8,0%	0,9p.p.
Lucro por ação (R\$)	0,2621	0,2123	23,5%
ROIC ¹ LTM	15,2%	13,3%	1,9p.p.

¹Retorno Sobre Capital Investido, calculado conforme a fórmula $NOPAT/Capital\ Investido$, onde a) NOPAT: lucro operacional menos impostos e b) Capital Investido: capital total médio alocado, considerando a soma de capital próprio e de terceiros.

Vídeoconferência de Resultados

8 de maio de 2026
10h BRT / 9h US-EDT



Webinar com transmissão ao vivo e com tradução simultânea para o inglês. Para se inscrever, clique em:

https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_eksfy5l3SY2KXqK1E9hnFw

LREN3

Fechamento em 30/04/2026

- Cotação
R\$ 13,60/ação
- Valor de mercado
R\$ 13,3 bilhões
- Ações em circulação
976,3 milhões



Desempenho
Varejo

Receita Líquida de Varejo

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ
Receita líquida de varejo	2.875,9	2.756,8	4,3%
Renner	2.623,5	2.522,5	4,0%
Youcom	121,7	106,4	14,4%
Camicado	130,7	127,9	2,2%
Vendas em mesmas lojas	3,2%	10,8%	n.a
Receita líquida de vestuário	2.564,8	2.440,9	5,1%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	3,7%	12,2%	n.a
Dados operacionais			
GMV Digital (1P + 3P)	627,1	583,8	7,4%
Participação do digital	16,6%	16,1%	0,5p.p.
Receita líquida do varejo/m ² (R\$ mil)	3,5	3,4	2,2%
Ticket médio total (R\$)	202,0	193,5	4,4%
Ticket médio dos cartões próprios (R\$)	281,2	266,7	5,4%
Área de vendas média (mil m ²)	821,3	804,3	2,1%

Nota: a receita líquida do segmento de varejo inclui a receita das vendas de mercadorias (categorias de vestuário, calçados, beleza, casa e decoração), bem como a receita dos serviços relacionados às operações de marketplace. Para fins de melhor análise, a receita das operações de Ashua e Repassa é apresentada junto à operação da Renner.

Consolidado

A receita líquida consolidada de varejo atingiu **R\$ 2.875,9 milhões**, crescimento de **4,3%** em relação a alta de 12,0% do 1T25. No conceito de vendas em mesmas lojas (SSS), o crescimento foi de **3,2%**. Na categoria de vestuário, a receita líquida e o SSS cresceram **5,1%** e **3,7%**, respectivamente. Já a receita de varejo por m² - uma das principais alavancas de crescimento e produtividade da Companhia - avançou **2,2%** no trimestre.

A Companhia mantém o *guidance* anual de expansão da receita líquida entre 9% e 13% para o período de 2026 a 2030. Essa trajetória combina expansão disciplinada para novas cidades, aumento da penetração do digital e ganhos contínuos de produtividade omnicanal.

Renner

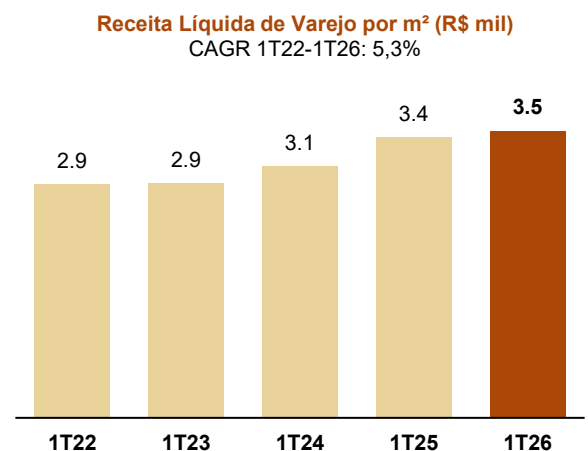
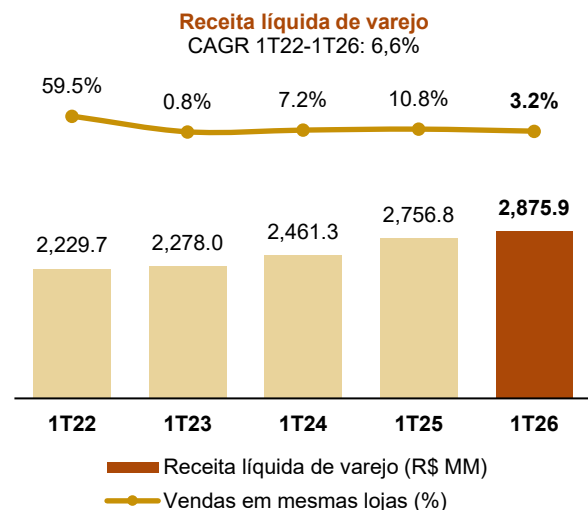
A marca Renner registrou receita operacional líquida de **R\$ 2.623,5 milhões**, crescimento de **4,0%** versus o 1T25. Vale destacar que o 1T26 enfrentou uma base de comparação mais desafiadora, dado que a receita do 1T25 cresceu 12,0%.

O desempenho de vendas no período foi impactado por fatores não recorrentes, principalmente pela indisponibilidade temporária de itens no canal digital. Conforme mencionado na videoconferência de resultados do 4T25, a Companhia efetuou, entre janeiro e fevereiro de 2026, a transferência planejada de estoques do CD RJ para o CD SP, o que afetou temporariamente a disponibilidade de produtos mais antigos no canal online, com impacto estimado de 1,0 p.p. nas vendas totais do varejo. Este processo foi concluído ao final de fevereiro.

Por mais um trimestre, a Companhia registrou aumento no ticket médio, impulsionado principalmente por um mix de produtos mais novos. Houve também aumento no número de transações e na taxa de conversão, que compensaram o menor fluxo.

A Companhia vem operando com mais eficiência, reduzindo de forma consistente os estoques mais antigos e a necessidade de promoções. A execução das coleções de transição evoluiu, mas ainda há oportunidades a serem capturadas.

Em março, a Renner realizou um evento de lançamento da coleção Outono-Inverno, conectando, em uma única experiência, criação, conteúdo e influência. O resultado foi a ampliação do alcance, engajamento e reforço do novo posicionamento da marca "Ouse ser você", consolidando a Renner como referência em moda. Destaque também para a performance da categoria Athleisure, que registrou mais um trimestre de crescimento de dois dígitos e para a evolução da marca própria Alchemia, que segue ganhando participação na categoria Beleza.



Digital

Conversão
+14%
vs 1T25

195MM
visitas no 1T26

O GMV Digital cresceu de **7,4%** no trimestre, com participação de **16,6%** e rentabilidade superior em relação ao 1T25.

A transferência planejada de estoques do CD RJ para o CD SP afetou temporariamente a disponibilidade de produtos mais antigos no canal online em janeiro e fevereiro, com normalização ao final de fevereiro. A conclusão desse processo é estruturalmente positiva, ao permitir a centralização dos estoques, ganhos de eficiência operacional e redução de *lead times*, permitindo uma melhor experiência na jornada do cliente.

A Companhia evoluiu sua proposta omnicanal com soluções baseadas em IA. Destacaram-se o lançamento do provador virtual de beleza, a produção de vídeos para o e-commerce e a nova experiência de busca por imagem e por produtos similares na web, tornando a navegação mais intuitiva, reduzindo fricções e contribuindo para maior engajamento e conversão.

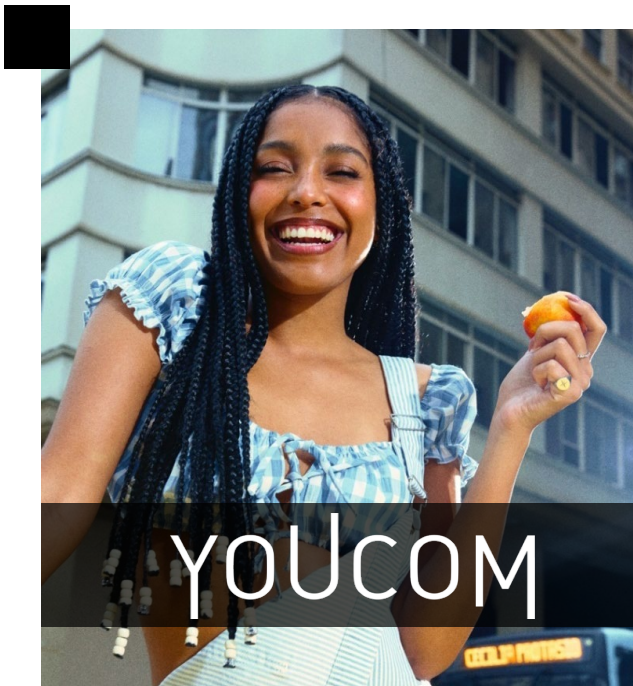
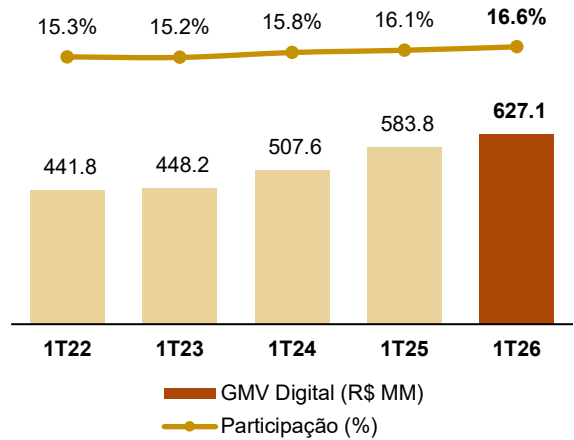
O app Renner manteve sua liderança entre os players nacionais de moda, encerrando o período com 7,2 milhões de usuários ativos mensais (MAU), crescimento de 7% em relação ao 1T25, sustentado pelo elevado engajamento da base. A Companhia também consolidou a liderança como o site e app de moda com maior volume de visitas, refletindo a força da marca e a eficiência das estratégias de marketing digital.

Negócios especializados

A Camicado alcançou receita líquida de **R\$ 130,7 milhões**, um crescimento de **2,2%**. O desempenho refletiu um ambiente de consumo mais moderado, parcialmente compensado por uma execução comercial consistente. Destaque para a reabertura da loja do Shopping Morumbi-SP, em março, com um novo conceito que reforça o posicionamento da marca, trazendo uma melhor experiência aos clientes. A unidade é uma das mais representativas dentro do portfólio da marca.

A Youcom registrou receita líquida de **R\$ 121,7 milhões**, com crescimento de **14,4%** no trimestre. Este resultado refletiu a boa aceitação da coleção, aliada a uma gestão de estoques adequada e ao crescimento da área de vendas de 17,2% dado o plano de expansão em andamento.

GMV Digital
CAGR 1T22-1T26: 9,1%



Lucro Bruto e Margem de Varejo

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ
Lucro bruto de varejo	1.630,0	1.517,9	7,4%
Margem bruta de varejo	56,7%	55,1%	1,6p.p.
Renner	56,5%	54,8%	1,7p.p.
Youcom	61,2%	59,8%	1,4p.p.
Camicado	55,6%	55,4%	0,2p.p.
Lucro bruto de vestuário	1.486,8	1.368,6	8,6%
Margem bruta de vestuário	58,0%	56,1%	1,9p.p.

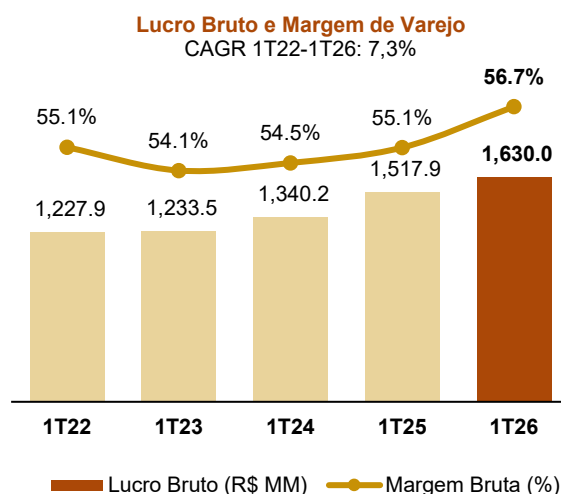
Nota: o lucro bruto do segmento de varejo inclui o custo das vendas de mercadorias (categorias de vestuário, calçados, beleza, casa e decoração). Para fins de melhor análise, o custo das operações de Ashua e Repassa é apresentado junto à operação da Renner.

Consolidado

O lucro bruto consolidado de varejo totalizou **R\$ 1.630,0 milhões**, alta de **7,4%** na comparação anual. A margem bruta consolidada do varejo avançou **1,6 p.p.**, atingindo **56,7%**, e a de vestuário evoluiu **1,9 p.p.**, alcançando **58,0%**, níveis recordes para um primeiro trimestre. A expansão da margem foi impulsionada principalmente pelo desempenho comercial, destacando-se a maior participação de vendas a preço cheio, aliada a uma gestão de inventário mais eficiente, menores níveis de remarcações e ganhos decorrentes de maior reatividade da cadeia de suprimentos e alocação mais precisa.

A centralização das operações no CD SP implicou a perda do benefício fiscal associado ao CD RJ, efeito mais do que compensado pelos ganhos operacionais. Na etapa final do processo, houve menor disponibilidade de itens mais antigos no canal online (já mencionada), com impacto estimado positivo de 0,3 p.p. na margem.

A Companhia encerrou o trimestre com redução de 1,1% no saldo dos estoques versus o 1T25, principalmente em razão da menor participação de itens antigos acima de 16 semanas que reduziram 15%. O prazo médio de estoques (LTM) finalizou o período em 124 dias, redução de 3 dias versus o ano anterior.



Renner

A Renner apresentou margem bruta de **56,5%**, aumento de **1,7p.p.** versus o ano anterior. A maior participação de peças vendidas a preço cheio, combinada a evolução do modelo de abastecimento que traz mais precisão de alocação, resultaram em menores níveis de remarcação. Adicionalmente, a dinâmica de ajustes de preços foi em linha com inflação.

Negócios especializados

A Camicado apresentou margem bruta de **55,6%**, aumento de **0,2p.p.** versus o ano anterior, resultado da melhor composição de mix, com maior participação de itens de marca própria Home & Style, além de ajustes comerciais mais assertivos.

A Youcom, apresentou margem bruta de **61,2%**, aumento de **1,4p.p.** versus o ano anterior, sustentada por um mix de produtos ajustado e níveis de estoques adequados.

Despesas Operacionais de Varejo

R\$ MM	1T26		1T25		Δ	
Despesas operacionais (pós IFRS 16)	(1.214,3)	-42,2%	(1.143,6)	-41,5%	6,2%	0,7p.p.
Vendas	(810,5)	-28,2%	(757,3)	-27,5%	7,0%	0,7p.p.
Gerais e administrativas	(366,4)	-12,7%	(353,3)	-12,8%	3,7%	-0,1p.p.
PPR e ILP	(37,4)	-1,3%	(33,0)	-1,3%	13,3%	0,0p.p.
Despesas operacionais (ex IFRS 16)	(1.387,9)	-48,3%	(1.309,8)	-47,6%	6,0%	0,7p.p.
Vendas	(957,9)	-33,3%	(898,0)	-32,6%	6,7%	0,7p.p.
Gerais e administrativas	(392,6)	-13,7%	(378,8)	-13,7%	3,6%	0,0p.p.
PPR e ILP	(37,4)	-1,3%	(33,0)	-1,3%	13,3%	0,0p.p.

Nota 1: Despesas Operacionais do Varejo: Vendas e G&A (+) Programa de Participação nos Resultados e Incentivos de Longo Prazo (-) Depreciação e amortização.

Nota 2: Conforme divulgado no 4T25, a partir do 1T26, a Companhia passa a apresentar de forma complementar as despesas operacionais de varejo no conceito anterior à adoção do IFRS 16. Nesta visão, as contraprestações de arrendamento passarão a compor as despesas operacionais, nas contas de despesas com vendas e G&A.

Nota 3: Conforme divulgado no 4T25, a partir do 1T26, a Companhia passa a apresentar juntamente com a conta de despesas com o Programa de Participação nos Resultados (PPR), as despesas relacionadas ao plano de outorga de ações restritas e de performance.

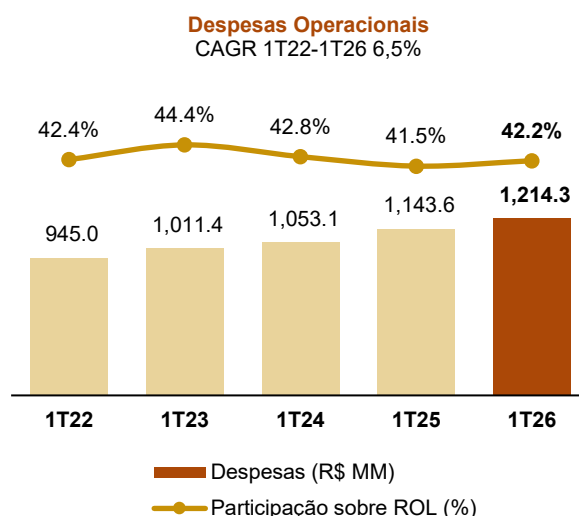
Nota 4: Contraprestação de arrendamento: R\$ (173,6) MM no 1T26; R\$ (166,2) MM no 1T25.

As despesas operacionais totalizaram **R\$ 1.214,3 milhões**, registrando crescimento de **6,2%**. Na visão ex IFRS 16, que inclui os pagamentos de arrendamento, as despesas operacionais atingiram **R\$ 1.387,9 milhões**, aumento de **6,0%**. Destaca-se que as despesas de G&A cresceram abaixo do ritmo das receitas, enquanto a Companhia segue avançando na implementação das iniciativas de eficiência. As despesas operacionais cresceram acima da receita, sobretudo devido a menores volumes de vendas e a efeitos não recorrentes/comparáveis, conforme detalhado a seguir:

- aumento de despesas de Vendas, não recorrente, em razão de rescisões trabalhistas decorrentes da desmobilização do CD do RJ, no montante aproximado de R\$ 5 milhões.
- aumento de despesas de G&A, não recorrente, em razão de processo trabalhista coletivo no CD do RJ no montante aproximado de R\$ 6 milhões
- aumento da despesa de pessoal em R\$ 9 milhões em razão da revisão de plano médico no 3T25, majoritariamente em Vendas. Esse é um efeito não comparável que será normalizado a partir do 3T26. Essa iniciativa contribui positivamente para a redução do turnover voluntário e aumento de engajamento.

A partir do 1T26, a Companhia passou a reportar, junto à rubrica de Programa de Participação nos Resultados (PPR), as despesas relacionadas aos Incentivos de Longo Prazo (ILP), compostos por ações restritas e, conforme aprovado na AGE de 2025, ações de performance. Até 2025, as despesas com ações restritas eram classificadas em Despesas com Pessoal. No 1T26, essas despesas totalizaram R\$ 11,1 milhões (R\$ 10,3 milhões no 1T25). Já as despesas com ações de performance somaram R\$ 2,1 milhões e não existiam em 2025. Mais informações vide NE 34.4.

A Companhia reforça o *guidance* divulgado no *Investor Day* de 2025, de reduzir a participação das despesas operacionais (ex IFRS 16) sobre a receita líquida de varejo, entre 2,5p.p. e 3,5p.p. até 2030, considerando como ponto de partida a despesas operacionais de 2025.



EBITDA de Varejo

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ
Lucro Bruto	1.630,0	1.517,9	7,4%
Despesas Operacionais	(1.214,3)	(1.143,6)	6,2%
Outras receitas/despesas	71,8	20,4	252,2%
EBITDA de varejo	487,5	394,7	23,5%
Margem EBITDA de varejo	17,0%	14,3%	2,7p.p.
EBITDA de varejo (ex IFRS 16)	313,9	228,5	37,4%
Margem EBITDA de varejo (ex IFRS 16)	10,9%	8,3%	2,6p.p.

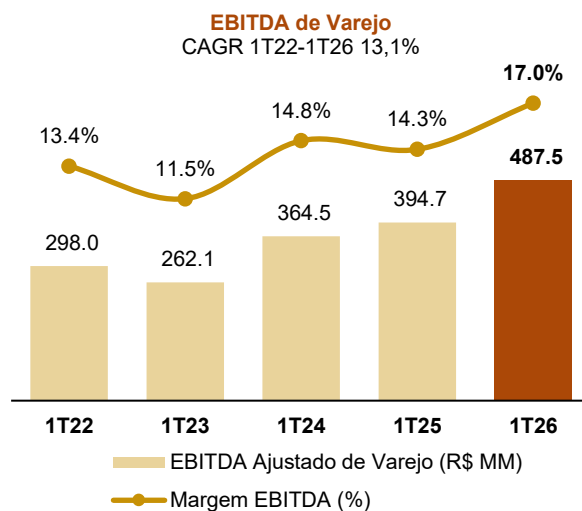
Nota 1: Margem EBITDA de Varejo está relacionada à receita líquida de varejo.

Nota 2: Conforme divulgado nos materiais do 4T25, a partir do 1T26, a Companhia apresenta de forma complementar o EBITDA de varejo e EBITDA total ajustado no conceito anterior à adoção do IFRS 16 – Arrendamentos. Nesta visão, as contraprestações de arrendamento passarão a compor as despesas operacionais, e por consequência, impactam o EBITDA.

O EBITDA de varejo atingiu **R\$ 487,5 milhões**, crescimento de **23,5%** versus o 1T25, alcançando uma margem de **17,0%**, maior em **2,7p.p.** em relação ao ano anterior. Na visão ex IFRS 16, o EBITDA de varejo foi de **R\$ 313,9 milhões**, com margem de **10,9%**, maior em **2,6p.p.** versus o 1T25.

Este desempenho foi fruto da melhora da margem bruta de varejo de **1,6p.p.**, e crescimento de outras receitas e despesas em razão, principalmente, da maior recuperação de créditos fiscais. Mais detalhes na NE nº 34.3. Em bases comparáveis, excluindo o montante de outras receitas e despesas, o EBITDA de varejo teria sido R\$ 415,7 milhões versus R\$ 374,3 milhões no 1T25, crescimento de 11,1%, com margem superior em 0,9p.p.

No contexto do *guidance* divulgado no Investor Day em 2025, a Companhia reforça a ambição de alcançar Margem EBITDA de Varejo anual no conceito ex IFRS 16 entre **18% e 20% até 2030**.





Desempenho

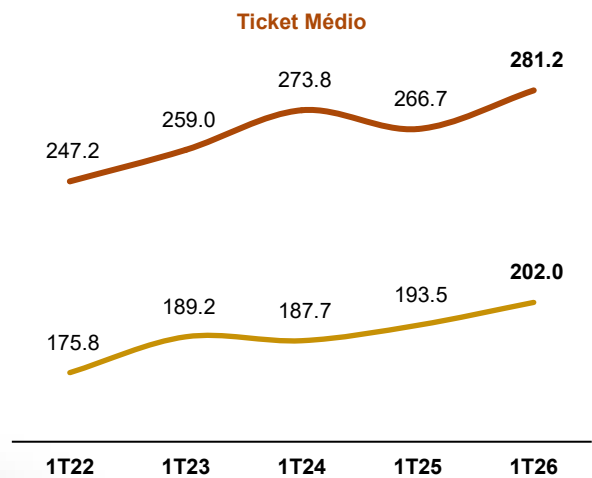
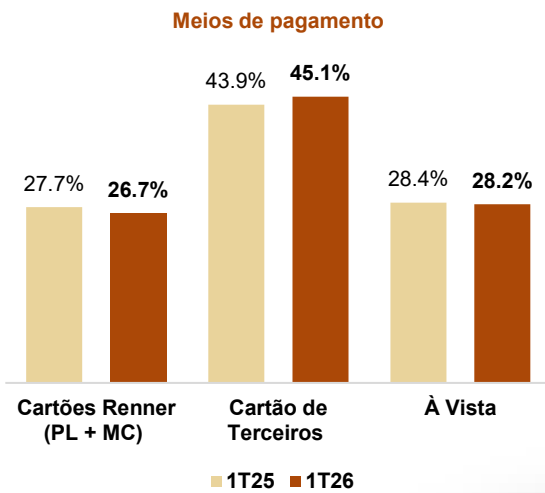
Serviços Financeiros

Serviços Financeiros

Meios de pagamento e base ativa de clientes

A participação dos cartões próprios nas vendas foi de 26,7%, redução de **1,0p.p.** e está diretamente relacionada à política de crédito mais seletiva adotada pela Companhia. Essa estratégia reduziu novas originações e, conseqüentemente, limitou o crescimento da base de clientes ativos, que encerrou o trimestre em **4,7 milhões**, estável versus o mesmo trimestre do ano anterior.

Já o ticket médio das vendas através dos cartões próprios cresceu **5,4%**, alcançando **R\$ 281**, superior em 40% o ticket médio total da Companhia, demonstrando o papel fidelizador e alavancador da Realize ao varejo.



Carteira de Crédito

(R\$ milhões)	31/03/2026 até 540 dias		31/03/2026 até 360 dias		31/03/2025 até 360 dias		Δ	
	Carteira total	6.586,7	100,0%	5.780,8	100,0%	5.816,1	100,0%	-0,6%
A vencer	4.590,2	69,7%	4.579,7	79,2%	4.597,1	79,0%	-0,4%	0,2p.p.
Vencida	1.996,5	30,3%	1.201,1	20,8%	1.219,0	21,0%	-1,5%	-0,2p.p.
Carteira total	6.586,7	100,0%	5.780,8	100,0%	5.816,1	100,0%	-0,6%	-
Estágio 1	3.353,5	50,9%	3.353,5	58,0%	3.449,9	59,3%	-2,8%	-1,3p.p.
Estágio 2	1.565,9	23,8%	1.565,9	27,1%	1.481,9	25,5%	5,7%	1,6p.p.
Estágio 3	1.667,3	25,3%	861,4	14,9%	884,3	15,2%	-2,6%	-0,3p.p.

Estágio 1: Operações em dia e até 30 dias de atraso: perda esperada para os próximos 6 meses.

Estágio 2: Atraso de 31 a 89 dias ou renegociação adimplente ou utilização do *overlimit* para o produto Meu Cartão, projetada para 12 meses.

Estágio 3: Atraso a partir de 90 dias ou renegociação inadimplente: mensuração de perda considerando apenas a perda efetiva, dado o default.

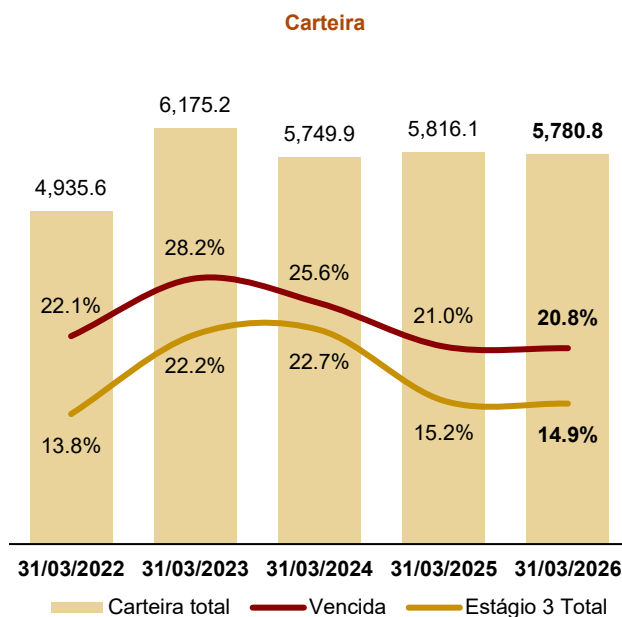
A adoção da Resolução 4.966, permitiu a ampliação do prazo para baixa de ativos vencidos para 540 dias e o reconhecimento adicional de juros de atraso para até 90 dias. Para fins de comparabilidade, a carteira do 1T26 e 1T25 são apresentadas ajustadas em até 360 dias.

A carteira total teve uma redução marginal de **0,6%**, reflexo da estratégia de concessão de crédito seletiva. Observou-se no período um maior volume de recebimentos da carteira a vencer, o que contribuiu para a redução do saldo versus 2025.

A redução de **0,2 p.p.** na participação da carteira vencida e redução de **0,3p.p.** no estágio 3 total (a vencer e vencida) reflete o risco de crédito adequado.

(R\$ milhões)	31/03/2026 até 540 dias		31/03/2026 até 360 dias		31/03/2025 até 360 dias		Δ	
	Provisão para perdas	(1.481,6)		(865,0)		(874,0)		-1,0%
Cobertura total	22,5%		15,0%		15,0%		0,0p.p.	
Cobertura vencidos	74,2%		72,0%		71,7%		0,3p.p.	
Cobertura estágio 3	88,9%		100,4%		98,8%		1,6p.p.	

Por fim, a cobertura para perdas da carteira total atingiu **15,0%**, estável ante o ano anterior. Já a cobertura da carteira no estágio 3 total (vencer e vencida) encerrou o trimestre em **100,4%**, nível adequado para o risco atual da carteira.



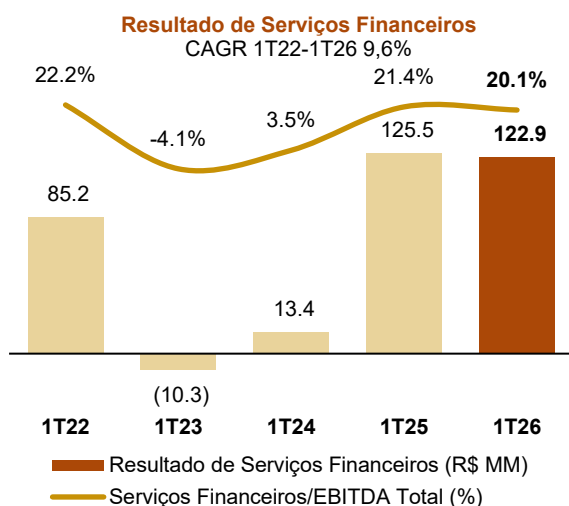
■ Resultado de Serviços Financeiros

(R\$ milhões)	1T26	1T25 Ajustado	Δ	1T25 Divulgado
Receitas, líquidas de funding	497,5	503,5	-1,2%	503,5
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(232,8)	(242,1)	-3,9%	(177,1)
Despesas operacionais	(141,8)	(135,9)	4,3%	(135,9)
Resultado de serviços financeiros	122,9	125,5	-2,0%	190,5
% sobre o EBITDA Total (pós IFRS 16)	20,1%	21,4%	-1,3p.p.	32,6%
% sobre o EBITDA Total (ex IFRS 16)	28,1%	30,0%	-1,9p.p.	45,5%

A mudança no prazo de baixa de ativos vencidos de 360 para 540 dias, decorrente da implementação da Resolução 4.966, beneficiou o resultado do 1T25 em R\$ 65 milhões na linha de Perdas em Créditos. Para fins de comparabilidade com o 1T26, este efeito foi revertido.

As receitas do trimestre reduziram **1,2%** em relação ao mesmo período do ano anterior, e representaram **7,4%** do total da carteira média, queda de 0,8 p.p., refletindo, principalmente, a redução de receitas com juros de atraso. Esse movimento está associado a uma carteira com melhor perfil de risco de crédito, resultado da manutenção de uma política de crédito mais seletiva. Vale destacar que, a partir do 1T25, entrou em vigor a Resolução 4.966, que passou a exigir o reconhecimento das receitas de juros de atraso sobre a parcela da carteira vencida entre 61 a 90 dias. Dessa forma, no 1T26 a comparabilidade entre os períodos já está estabelecida.

As perdas em crédito foram **3,9% menores que no 1T25**, e representaram **3,5%** do total da carteira média, queda de 0,5 p.p., refletindo a menor necessidade de provisionamento do portfólio em atraso, resultado de uma carteira de crédito saudável. A Companhia destaca que as provisões permanecem em níveis adequados para cobrir possíveis perdas futuras e reitera o compromisso com uma política de crédito seletiva, considerando o atual cenário de crédito no país.





Indicadores
Consolidados

EBITDA Total Ajustado

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ
Lucro Líquido do Período	257,3	221,0	16,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	10,1	33,5	-69,9%
Resultado Financeiro, Líquido	22,1	18,5	19,5%
Depreciações e amortizações	316,2	304,9	3,7%
EBITDA Total	605,7	577,9	4,8%
Plano de Opção de Compra de Ações	4,6	3,6	27,8%
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	0,2	3,6	-94,4%
EBITDA Total Ajustado	610,5	585,1	4,3%
Margem EBITDA Total Ajustado	21,2%	21,2%	0,0p.p.
EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	436,9	418,9	4,3%
Margem EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	15,2%	15,2%	0,0p.p.

Nota 1: Margem EBITDA Total Ajustado está relacionada à receita líquida de varejo.

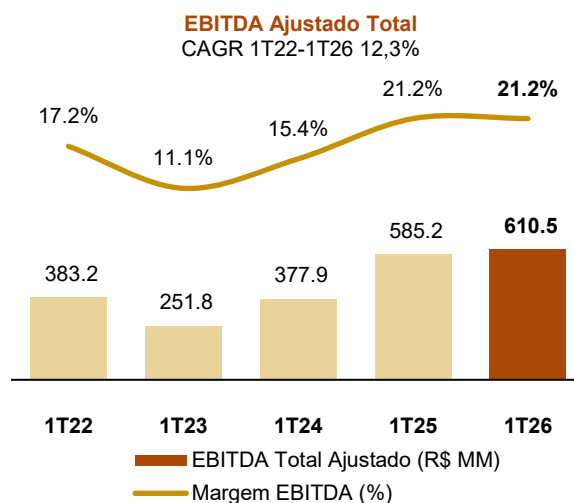
Nota 2: Conforme divulgado nos materiais do 4T25, a partir do 1T26, a Companhia apresenta de forma complementar o EBITDA total ajustado no conceito anterior à adoção do IFRS 16 – Arrendamentos. Nesta visão, as contraprestações de arrendamento passam a compor as despesas operacionais, e por consequência, impactam o EBITDA.

O EBITDA Total Ajustado alcançou **R\$ 610,5 milhões**, crescimento de **4,3%**, com margem estável. O resultado refletiu o desempenho dos segmentos de Varejo e Serviços Financeiros. Na visão ex IFRS 16, o EBITDA Total ajustado foi de **R\$ 436,9 milhões**, com margem de **15,2%**, estável versus o 1T25.

Conforme já mencionado, esta comparação também foi impactada por itens extraordinários:

- no varejo, no montante positivo de **R\$ 71,8 milhões** (R\$ 20,4 milhões no 1T25), na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais;
- na Realize, o efeito não comparável relativo à Resolução 4.966 de **R\$ 65 milhões**, fruto da postergação da baixa de ativos vencidos após 360 dias.

Excluindo os efeitos extraordinários, o EBITDA ajustado total teria sido R\$ 538,7 milhões, +7,8% versus 1T25, com margem de 18,7% (+0,6p.p.).



Investimentos e expansão

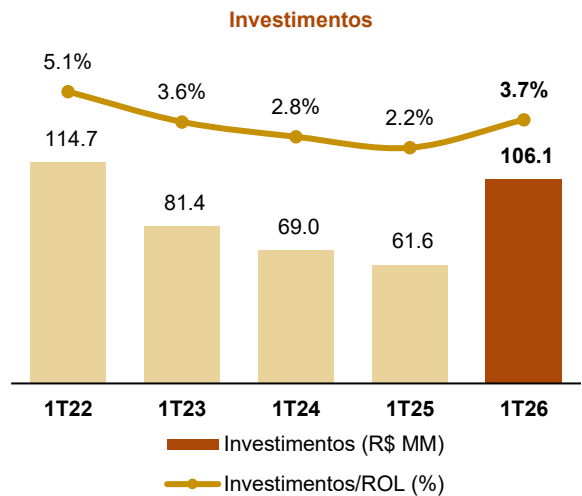
Investimentos

(R\$ MM)	1T26	1T25
Novas lojas	21,2	3,7
Remodelação de instalações e outros	33,3	29,7
Sistemas e equipamentos de tecnologia	48,5	24,3
Logística e outros	3,0	3,8
Total dos investimentos	106,1	61,6

Os investimentos totalizaram **R\$ 106,1 milhões** no trimestre. No período, foram realizadas duas inaugurações, sendo uma da marca Renner e uma da Youcom. Historicamente, o primeiro trimestre apresenta menor concentração de aberturas em função da sazonalidade.

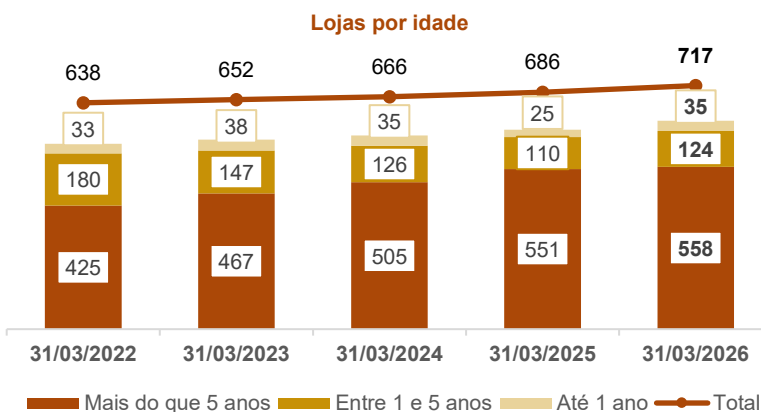
A Companhia alocou capital em remodelações e na manutenção de lojas, estratégia que visa aprimorar a experiência do cliente, aumentar a eficiência operacional e, conseqüentemente, impulsionar os resultados comerciais. Adicionalmente, foram realizados investimentos estruturais e de manutenção em sistemas e tecnologias.

Para 2026, o orçamento de capital proposto de R\$ 1.050 milhões contempla a inauguração de 50 a 60 lojas, sendo 22 a 30 Renner, 23 a 25 Youcom e cerca de 5 Camicado. O número indica aceleração da expansão em relação a 2025, em linha com a estratégia divulgada no Investor Day. O *guidance* de abertura de lojas da marca Renner prevê atingir entre 570 e 600 unidades até 2030, com foco em novas cidades de até 100 mil habitantes, no modelo essencial e com rentabilidade atrativa. Para a Youcom, o *guidance* é alcançar entre 260 e 290 unidades até 2030.



Lojas em operação por unidade de negócio

Quantidade de lojas	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Renner	430	431	432	443	444
Aberturas	1	1	1	11	1
Fechamentos	-	-	-	-	-
Camicado	102	102	102	104	103
Aberturas	-	-	1	2	-
Fechamentos	(1)	-	(1)	-	(1)
Youcom	135	139	142	152	153
Aberturas	-	4	3	10	1
Fechamentos	-	-	-	-	-
Ashua	19	19	18	18	17
Aberturas	-	-	-	-	-
Fechamentos	-	-	(1)	-	(1)
Total	686	691	694	717	717
Aberturas	1	5	5	23	2
Fechamentos	(1)	-	(2)	-	(2)



Depreciações e Amortizações

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram **R\$ 186,7 milhões** no trimestre, **6,2%** maior versus o 1T25, decorrente da maior base de ativos. Já a Depreciação do Direito de Uso - IFRS 16, totalizou **R\$ 129,4 milhões**, maior em **0,3%** versus o mesmo período do ano anterior.

Gestão Financeira

Fluxo de Caixa Livre

(R\$ MM)	1T26	1T25	Δ R\$
EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	436,9	418,9	18,0
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	(23,4)	(42,3)	18,9
Fluxo de Caixa Operacional	413,6	376,6	37,0
(+/-) Variação Capital de Giro	(26,4)	(234,3)	207,9
Contas a Receber	1.020,3	923,5	96,8
Obrigações com Administradora de Cartões	(133,0)	(146,5)	13,5
Estoques	(335,1)	(295,3)	(39,8)
Fornecedores	(171,2)	(391,9)	220,7
Impostos a Recuperar / Pagar	(315,6)	(250,5)	(65,1)
Outras Contas a Receber/Pagar	(91,8)	(73,5)	(18,3)
(-) Capex	(129,1)	(71,4)	(57,7)
(=) Fluxo de Caixa Livre	258,0	70,9	187,1

Fluxo de Caixa Livre recorde para um primeiro trimestre, beneficiado pela maior geração de EBITDA e principalmente pela gestão de capital de giro mais eficiente, com destaque para Fornecedores, devido ao maior prazo de pagamento.

(Caixa) Endividamento Líquido

	31/03/2026	31/12/2025	31/03/2025
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	399,0	379,9	424,5
Circulante	21,6	21,1	413,4
Não Circulante	377,4	358,8	11,0
Endividamento Bruto	399,0	379,9	424,5
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(1.853,5)	(1.902,8)	(1.630,8)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.454,5)	(1.522,9)	(1.206,3)

O caixa líquido da Companhia reduziu **R\$ 68,5 milhões** versus dezembro de 2025, em razão principalmente da utilização de **R\$ 100,1 milhões** para a recompra de ações, bem como do pagamento do JSCP do 4T25 no montante total de **R\$ 217,4 milhões**. Estes movimentos foram parcialmente compensados pela geração de fluxo de caixa livre de **R\$ 258,0 milhões** no período.

Resultado Financeiro

	1T26	1T25	Δ
Receitas Financeiras	46,0	47,9	-3,9%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	30,5	42,7	-28,7%
Juros Selic sobre créditos tributários	15,5	5,1	203,4%
Despesas Financeiras	(63,5)	(72,7)	-12,7%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(0,0)	(9,6)	-99,9%
Juros sobre arrendamentos	(63,5)	(63,1)	0,7%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	2,2	0,9	151,2%
Outras receitas e (despesas)	(6,8)	5,5	NA
Resultado Financeiro	(22,1)	(18,5)	-19,7%

O Resultado Financeiro foi **R\$ (22,1) milhões**, comparado a R\$ (18,5) milhões no 1T25. O resultado foi impactado pelos menores rendimentos de caixa e aplicações financeiras, em função da redução na posição de caixa mencionada anteriormente e por menores juros, em decorrência da amortização da dívida realizada em fevereiro de 2025. Vale mencionar que neste trimestre foi reconhecido juros Selic sobre créditos tributários, no montante de **R\$ 15,5 milhões**. Excluindo esse efeito, em bases comparáveis, o resultado financeiro foi de R\$ (37,6) milhões, comparado a R\$ (23,6) milhões em 1T25.

Lucro Líquido e ROIC

O Lucro Líquido de **R\$ 257,3 milhões**, **cresceu 16,4%** versus o mesmo trimestre do ano anterior, reflexo da melhor performance operacional, e da menor alíquota efetiva de IR e CS de 3,8% (vide NE 11.4). O lucro por ação no trimestre foi de **R\$ 0,2621**, maior em **23,5%** versus o 1T25 (R\$ 0,2123 por ação).

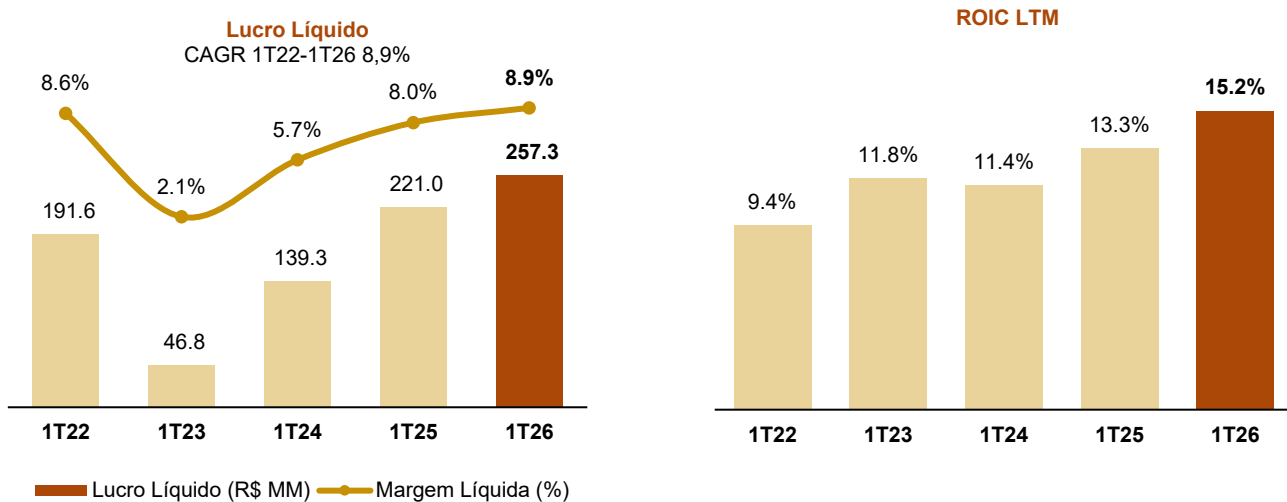
Em bases comparáveis, ajustando os efeitos de outras receitas e despesas operacionais, baixa de carteira e juros SELIC, líquido de IR e CS, o Lucro Líquido teria sido R\$ 199,8 milhões (+19,2%).

No trimestre, foram destinados aos acionistas **R\$ 217,4 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R\$ 189,6 milhões no 1T25), correspondentes a **R\$ 0,222698** por ação (R\$ 0,187752 no 1T25), cujo pagamento foi efetuado a partir de 14/04/2026.

A Companhia divulgou no Investor Day de 2025 o *guidance* de distribuição de capital de **50% a 80%** do lucro líquido para o período de 2026-2030.

O ROIC¹ LTM evoluiu **1,9p.p.**, atingindo **15,2%**, acima do custo de capital. A expansão contínua do ROIC é sustentada por ganhos de margem, maior giro de ativos impulsionado pela produtividade de estoques, disciplina no capital de giro e expansão de lojas com retorno incremental em novos mercados. Esses vetores reforçam a confiança da Companhia na trajetória rumo à meta de cerca de **20% de ROIC em 2030**.

¹Retorno Sobre Capital Investido, calculado conforme a fórmula $NOPAT/Capital\ Investido$, onde a) NOPAT: lucro operacional menos impostos e b) Capital Investido: capital total médio alocado, considerando a soma de capital próprio e de terceiros.





Anexos

Anexo 1: Demonstração dos Resultados Consolidados

	1T26	1T25
Receita operacional líquida	3.365,7	3.257,6
Vendas de mercadorias	2.870,0	2.748,3
Venda de serviços	495,7	509,3
Custo das vendas	(1.238,1)	(1.236,1)
Custo das mercadorias vendidas	(1.242,3)	(1.234,7)
Custos dos serviços	4,2	(1,4)
Lucro bruto	2.127,6	2.021,5
Despesas operacionais	(1.838,1)	(1.748,5)
Vendas	(810,5)	(757,3)
Gerais e administrativas	(366,4)	(353,3)
Depreciações e amortizações	(316,2)	(305,0)
Perdas em crédito	(232,8)	(177,1)
Outros resultados operacionais	(112,3)	(155,8)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	289,5	273,0
Resultado financeiro	(22,1)	(18,5)
Imposto de renda e contribuição social	(10,1)	(33,5)
Lucro líquido do período	257,3	221,0

Anexo 2: Fluxos de Caixa Consolidados

	1T26	1T25
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido ajustado	693,6	847,6
(Aumento) Redução nos Ativos		
Contas a receber de clientes	1.016,5	744,9
Estoques	(320,9)	(284,5)
Tributos a recuperar	(33,2)	(13,7)
Outros ativos	(63,3)	(52,1)
Aumento (Redução) nos Passivos		
Fornecedores	(150,6)	(386,2)
Obrigações - risco sacado	(35,0)	-
Obrigações fiscais	(334,7)	(287,8)
Obrigações com administradoras de cartões	(133,0)	(146,5)
Outras obrigações	3,3	(1,0)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(64,1)	(96,5)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(1,2)	(34,0)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplicações financeiras	577,4	290,2
Aplicações financeiras	84,4	130,0
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	661,8	420,2
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Aquisições de imobilizado e intangível	(129,1)	(71,4)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(129,1)	(71,4)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Recompra de ações	(100,1)	(500,3)
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	6,6	(511,0)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(206,9)	(184,8)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(196,7)	(155,5)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(497,1)	(1.351,6)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	(0,3)	(7,5)
Redução no caixa e equivalentes de caixa	35,3	(1.010,3)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	978,1	1.925,9
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.013,2	915,6

Anexo 3: Balanços Patrimoniais Consolidados

	31/03/2026	31/12/2025
Ativo total	18.872,9	19.625,9
Ativo circulante	10.955,0	11.633,6
Caixa e equivalentes de caixa	1.013,2	978,1
Aplicações financeiras	840,3	924,7
Contas a receber	6.155,0	7.175,2
Estoques	2.195,5	1.860,4
Tributos a recuperar	489,5	470,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	134,4	122,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	7,9
Outros ativos	127,0	94,6
Ativo não circulante	7.917,9	7.992,3
Tributos a recuperar	354,5	368,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	18,8	32,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	769,7	741,9
Outros ativos	179,8	177,5
Investimentos	55,7	55,1
Imobilizado	2.865,4	2.929,2
Direito de uso	2.082,5	2.076,6
Intangível	1.591,5	1.611,0
Passivo total e patrimônio líquido	18.872,9	19.625,9
Passivo circulante	6.172,2	6.866,6
Financiamentos - operações serviços financeiros	21,6	21,1
Arrendamentos a pagar	721,4	740,2
Fornecedores	1.603,7	1.774,4
Obrigações - risco Sacado	6,9	41,2
Obrigações com administradora de cartões	2.469,2	2.602,2
Obrigações fiscais	186,9	503,3
Imposto de renda e contribuição social a pagar	37,2	86,8
Obrigações sociais e trabalhistas	556,6	543,9
Obrigações estatutárias	203,0	212,0
Provisão para riscos	107,0	92,1
Instrumentos financeiros derivativos	51,0	13,8
Outras obrigações	207,7	235,6
Passivo não circulante	2.334,7	2.303,1
Financiamentos - operações serviços financeiros	377,4	358,8
Arrendamentos a pagar	1.774,6	1.765,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2,7	1,6
Fornecedores	71,2	71,6
Provisão para riscos	61,0	64,2
Outras obrigações	47,8	41,6
Patrimônio líquido	10.366,0	10.456,2
Capital social	9.544,8	9.544,8
Ações em tesouraria	(433,8)	(344,4)
Reservas de capital	6,3	10,2
Reservas de lucros	1.148,8	1.148,8
Ajuste de avaliação patrimonial	60,1	96,8
Lucros (prejuízos) acumulados	39,8	-

Sobre a Lojas Renner S.A.

A Companhia foi constituída em 1965 e teve seu capital aberto em 1967. Desde 2005, tem capital totalmente pulverizado com 100% de free float, sendo considerada a primeira corporação brasileira. Negociada na B3 sob o código LREN3, no Novo Mercado, o mais alto nível de Governança Corporativa.

A **Lojas Renner S.A.** é um ecossistema de moda e lifestyle conectado aos clientes por meio de canais digitais e suas lojas físicas no Brasil, Argentina e Uruguai e é, hoje, o ecossistema líder no varejo de moda omnichannel no país, através dos negócios Renner, Camicado, Youcom, Realize CFI e Repassa.

A **Renner** tem como propósito entregar a melhor experiência omni em moda com diferentes estilos para o segmento médio/alto, encantando seus clientes com produtos e serviços de qualidade a preços competitivos, sempre inovando de forma sustentável. A Renner desenvolve e vende roupas, calçados e moda íntima de qualidade sob marcas próprias no conceito de lifestyle.

A **Camicado**, adquirida em 2011, tem mais de 35 anos de especialização no setor de Home & Decor. Oferece uma grande variedade de produtos para decoração, utensílios domésticos, eletroportáteis, organização, cama, mesa e banho.

A **Youcom**, criada em 2013, é uma marca com um estilo de vida inspirado no jovem urbano, que oferece uma experiência omnichannel para seus clientes. A marca segue crescendo e cumprindo seu propósito de encantar e conectar pessoas de lifestyle jovem com a moda.

A **Ashua**, marca fashion plus size lançada em 2016, inspira o empoderamento feminino e celebra a diversidade, oferecendo coleções modernas, com foco em cortes confortáveis e o estilo de cada mulher, através da experiência omnichannel.

A **Realize** é uma instituição financeira que apoia a fidelização e a conveniência dos clientes do ecossistema, oferecendo um conjunto de serviços financeiros, entre eles o Cartão Renner e o Meu Cartão.

A Companhia conta também com a **Repassa**, uma plataforma online de revenda de vestuário, calçados e acessórios.

Relações com Investidores

CFO e DRI
Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores

ri@lojasrenner.com.br

Fabiana Oliver
Maurício Tóller
Caroline Luccarini
Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br

Eloisa Sassen
Bruna Miranda
Ana Cristina Borelli
Pedro da Costa

Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Lojas Renner S.A. são meramente expectativas e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CAMICADO youCOM realize ASHUA repassa

