

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa



Resultados

3T25



Destaques do 3T25

6 de novembro de 2025 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3) anuncia seus resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25). 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.

- **Receita de varejo** cresceu **4,2%**, com **SSS** de **3,1%**, e **margem bruta** de **55,1% (+0,4p.p.)**
- **Receita de vestuário** cresceu **4,7%**, com **SSS** de **3,3%**, atingindo **margem bruta** de **56,2% (+0,5p.p.)**
- **Realize CFI** com resultado de **R\$ 79,8 MM**, +36,9%, e **risco da carteira saudável**
- **EBITDA Total Ajustado** atingiu **R\$ 593,8 MM** (+2,9%), com **margem** de **19,3%** (-0,2p.p.)
- Posição de **caixa** de **R\$ 1,6 bi** e **caixa líquido** de **R\$ 1,3 bi**
- Geração de **R\$ 473,1 MM** de **Fluxo de Caixa Livre**
- ~85% do **programa de recompra** executado até o momento (~64 MM de ações e R\$860 MM)
- **Lucro líquido** de **R\$ 279,4 MM (+9,4%)** e **Lucro por Ação** de **R\$ 0,2803**, maior em **15,5%**
- Mais um trimestre de evolução no **ROIC LTM**, que atingiu **14,4% (+1,7 p.p.)**

R\$ milhões	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Receita líquida de varejo	3.079,1	2.956,0	4,2%	9.485,7	8.497,2	11,6%
Vendas em mesmas lojas - varejo	3,1%	11,5%	NA	10,5%	6,8%	NA
Receita líquida de vestuário	2.723,3	2.602,0	4,7%	8.439,0	7.484,2	12,8%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	3,3%	11,9%	NA	11,4%	6,9%	NA
GMV digital (1P + 3P)	679,8	652,0	4,3%	2.004,1	1.767,9	13,4%
Penetração do GMV Digital	16,7%	16,6%	0,1p.p.	15,9%	15,7%	0,2p.p.
Margem bruta de varejo	55,1%	54,7%	0,4p.p.	55,9%	55,2%	0,7p.p.
Margem bruta de vestuário	56,2%	55,7%	0,5p.p.	57,1%	56,5%	0,6p.p.
Despesas operacionais	(1.208,9)	(1.129,2)	7,1%	(3.673,4)	(3.323,1)	10,5%
% Despesas operacionais/receita líquida de varejo	-39,3%	-38,2%	1,1p.p.	-38,7%	-39,1%	-0,4p.p.
EBITDA ajustado de varejo	514,1	518,5	-0,8%	1.682,2	1.518,7	17,7%
Margem EBITDA de varejo	16,7%	17,5%	-0,8p.p.	17,7%	17,9%	-0,2p.p.
Resultado de serviços financeiros	79,8	58,3	36,9%	388,7	106,5	265,1%
EBITDA Total Ajustado	593,8	576,8	2,9%	2.070,9	1.625,0	27,4%
Margem EBITDA total	19,3%	19,5%	-0,2p.p.	21,8%	19,1%	2,7p.p.
Fluxo de caixa livre	473,1	411,0	15,1%	878,0	884,7	-0,8%
Lucro líquido	279,4	255,3	9,4%	904,9	709,5	27,5%
Margem Líquida	9,1%	8,6%	0,5p.p.	9,5%	8,3%	1,2p.p.
Lucro por ação (R\$)	0,2803	0,2427	15,5%	0,8862	0,6742	31,4%
¹ ROIC ^{LTM}	14,4%	12,7%	1,7p.p.	14,4%	12,7%	1,7p.p.

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

Informações na data-base de 31/10/2025

- **LREN3**
R\$ 14,84/ação
- **VALOR DE MERCADO**
R\$ 14,6 bilhões
- **AÇÕES EM CIRCULAÇÃO**
987.106.655

VIDEOCONFERÊNCIA

7 de novembro de 2025
10h BRT / 8h 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_4Ea6Qc5aQ46jQSe1szTtqQ

Mensagem do CEO

O desempenho ao longo do ano demonstra que as iniciativas que colocamos em prática para a evolução do nosso modelo estão contribuindo para os nossos resultados. O 3T não altera esta trajetória, pois refletiu principalmente a dinâmica distinta de clima em relação a 2024.

As temperaturas do outono favoreceram as vendas do segundo trimestre, porém limitaram a disponibilidade de estoque de itens mais inverniais no terceiro trimestre. Avaliando o risco/retorno previsto para os meses seguintes, decidimos não realizar pedidos adicionais. Isso, somado à nossa relevante exposição às praças mais frias, teve impacto pontual de aproximadamente 2-3p.p. no desempenho de vendas. Para os próximos ciclos, já foram implementados pontos de acompanhamento e decisão com maior frequência para mitigar perda de oportunidades.

Em função disso, as vendas de varejo **cresceram 4,2%** (4,7% em vestuário). Na média combinada do 2T e 3T, a **evolução foi de 11,5%** (12,5% em vestuário) e, no acumulado dos nove meses, foi de **11,6%** (12,8% em vestuário) versus o mesmo período do ano anterior, com ganho de market share.

Por mais um trimestre consecutivo, tivemos evolução na Margem Bruta de vestuário, que alcançou **56,2%**, um avanço de **0,5p.p.** (+0,4p.p. no varejo). Isso é resultado da busca incessante por uma execução de moda mais ágil e flexível, combinada com um modelo de abastecimento ainda mais preciso e integrado, o que levou a uma redução de 1,9p.p. na participação do estoque antigo.

Os menores volumes vendidos e a calendarização já prevista de algumas iniciativas operacionais resultaram em um crescimento pontual de despesas superior ao das vendas neste trimestre, o que não altera a trajetória estrutural de alavancagem operacional anual iniciada em 2024. O ciclo intenso de investimentos estruturais em CAPEX e OPEX já foi finalizado. Isso reforça nossa expectativa de diluição de despesas consistente, tanto pelos investimentos anteriores, que suportam um maior nível de crescimento de vendas, como por oportunidades de redução, através de um trabalho direcionado que já iniciamos.

A Realize CFI, importante motor de engajamento e fidelização de clientes, apresentou evolução de resultados pelo oitavo trimestre consecutivo, de **37%**, fruto principalmente da qualidade da carteira de crédito.

Totalizamos **R\$ 279 milhões** em lucro líquido (+9%) ou **R\$ 0,2803 por ação (+16%)**, com ROIC LTM de **14,4%**, aumento de **1,7p.p.**, e geração de FCF de **R\$ 473 milhões**, a maior do setor de moda.

Nosso digital já representa **17% das vendas** e o investimento realizado nos últimos anos nos habilita a crescer ainda mais este canal, sem comprometer a rentabilidade da Companhia. A integração da operação on e off no CD SP permitiu aumento de 8 p.p. na participação do estoque novo nas vendas do e-commerce no acumulado do ano.

Inauguramos 18 lojas até o momento, das 30-37 que abriremos até o final do ano, focadas em novos mercados. Os novos modelos de loja têm desempenhado acima da média e com capacidade para escalar em qualquer contexto. Realizamos **16 reformas** no ano e mais 2 estão em andamento. As reformas e a abertura de novas unidades, aliadas à melhoria na jornada digital e omni e à nossa execução de moda, nos permitiram expandir a base ativa de clientes e a melhora de NPS.

Finalizamos o 3T com caixa líquido de **R\$ 1,3 bilhão**, que, aliado à consistente geração de free cash flow, nos dá tranquilidade para operar em cenários adversos. Temos flexibilidade para fazer investimentos direcionados a impulsionar o crescimento, capturando oportunidades. Da mesma forma, o sólido balanço nos permite remunerar os acionistas acima da média do setor: no ano de 2025, já distribuimos R\$ 1,4 bilhão na forma de JCP e recompra de ações, com execução de **~85%** do programa (~64 milhões de ações) anunciado em fevereiro.

Nossa prioridade é acelerar a captura do potencial que enxergamos no modelo de negócios e reforçamos o compromisso de crescimento sustentado de longo prazo, com rentabilidade e geração de valor.

Fabio Faccio – CEO

Receita Líquida de Varejo

R\$ milhões	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Receita líquida de varejo	3.079,1	2.956,0	4,2%	9.485,7	8.497,2	11,6%
Renner	2.822,1	2.705,7	4,3%	8.721,4	7.800,6	11,8%
Camicado	135,2	134,2	0,7%	396,0	382,4	3,6%
Youcom	121,8	116,0	5,0%	368,3	314,1	17,3%
Vendas em mesmas lojas - varejo	3,1%	11,5%	NA	10,5%	6,8%	NA
Receita líquida de vestuário	2.723,3	2.602,0	4,7%	8.439,0	7.484,2	12,8%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	3,3%	11,9%	NA	11,4%	6,9%	NA
GMV digital (1P + 3P)	679,8	652,0	4,3%	2.004,1	1.767,9	13,4%
Penetração do GMV Digital	16,7%	16,6%	0,1p.p.	15,9%	16,6%	-0,7p.p.
Receita líquida do varejo/m² (R\$ mil)	3,8	3,7	3,0%	11,8	10,6	10,8%
Ticket médio da Companhia (R\$)	204,8	198,8	3,0%	209,2	200,4	4,4%
Ticket médio dos cartões Renner (R\$)	289,9	272,9	6,2%	281,1	282,5	-0,5%
Área de vendas média (mil m²)	805,8	796,9	1,1%	805,0	799,2	0,7%

Nota: a operação de varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como as receitas líquidas de serviços e custos relacionados ao varejo (marketplace). As operações da Ashua e Repassa são consolidadas na Renner.

A receita líquida de varejo do 3T25 cresceu **4,2%** em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 3.079,1 milhões. No conceito de vendas em mesmas lojas (SSS), o **avanço foi de 3,1%**. Em vestuário, a receita líquida e as vendas em mesmas lojas (SSS) avançaram, respectivamente, 4,7% e 3,3%, acima do crescimento médio do mercado, conforme Pesquisa Mensal do Comércio (PMC – IBGE) divulgada até agosto. Já na média combinada dos trimestres (2T25 + 3T25), vestuário cresceu 12,5% em relação ao ano anterior. O 3T25 foi também impactado por uma base de comparação mais forte. Já a receita de varejo consolidada por m², uma das principais alavancas de crescimento da Companhia, avançou 3,0% no trimestre.

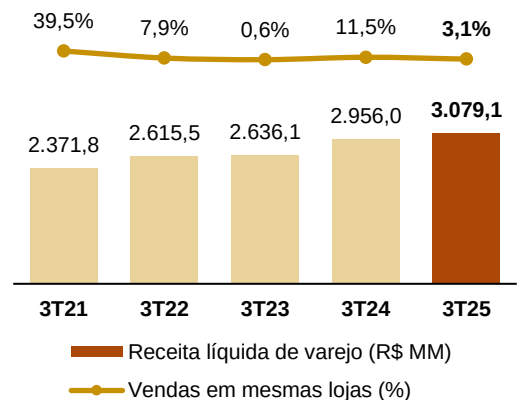
As temperaturas de outono se normalizaram em 2025 e favoreceram as vendas de itens de inverno no 2T. Por outro lado, isso limitou a disponibilidade destes produtos ao longo do 3T, adicionada à decisão da Companhia em não aumentar o volume de compra dos itens de inverno. O clima frio prolongado, que se estendeu até meados de setembro, comprometeu a performance da coleção de transição primavera/verão. Apesar da volumetria negativa, houve melhora na taxa de conversão das lojas.

Cerca de 25% das lojas da Companhia estão concentradas no Sul, de clima frio, região onde as vendas foram mais impactadas. Já nas regiões quentes, o crescimento foi bastante superior à média.

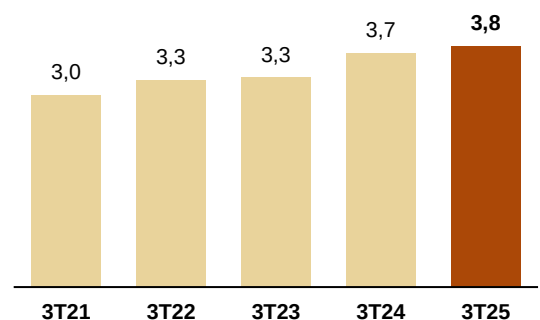
Adicionalmente, o ajuste de preços, para repassar o efeito da inflação, e a maior participação de itens novos no mix contribuíram positivamente. Estes ajustes garantiram o adequado posicionamento da marca.

A Youcom, voltada ao público jovem, registrou receita líquida de R\$ 121,8 milhões, com crescimento de 5,0%, impactada pelas mesmas razões comentadas acima, além da forte base de comparação do 3T24 (+27%). Já a Camicado, especializada em casa e decoração, alcançou receita líquida de R\$ 135,2 milhões, com alta de 0,7%, reflexo de um segmento mais impactado no contexto macro atual.

Receita Líquida de Varejo
CAGR 4 anos: 6,7%

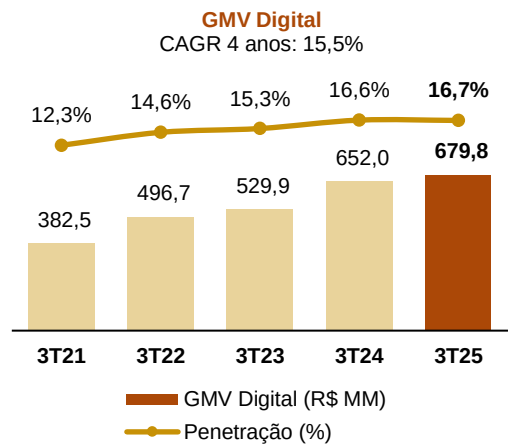


Receita Líquida de Varejo por m² (R\$ mil)
CAGR 4 anos: 5,9%



DIGITAL

O GMV Digital **cresceu 4,3%**, alcançando penetração de **16,7%** e com maior rentabilidade versus o 3T24. Destacou-se o novo recorde na base ativa de clientes no app, consolidando a liderança entre os principais players omni do setor. Além disso, o site e o app da Companhia foram os mais acessados entre os players nacionais de moda. Por fim, o motor de recomendação de produtos teve avanços relevantes, com aumento da receita gerada por recomendações, resultado da otimização dos algoritmos e da personalização baseada no histórico de navegação, preferências de categorias, marcas e regiões de consumo.



Lucro Bruto e Margem de Varejo

R\$ milhões	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Lucro bruto de varejo	1.695,8	1.615,9	4,9%	5.298,0	4.687,7	13,0%
Margem bruta de varejo	55,1%	54,7%	0,4p.p.	55,9%	55,2%	0,7p.p.
Renner	54,8%	54,4%	0,4p.p.	57,1%	55,0%	2,1p.p.
Camicado	56,2%	55,5%	0,7p.p.	55,8%	53,9%	1,9p.p.
Youcom	60,3%	61,0%	-0,7p.p.	61,4%	61,3%	0,1p.p.
Lucro bruto de vestuário	1.530,4	1.449,8	5,6%	4.817,5	4.226,1	14,0%
Margem bruta de vestuário	56,2%	55,7%	0,5p.p.	57,1%	56,5%	0,6p.p.

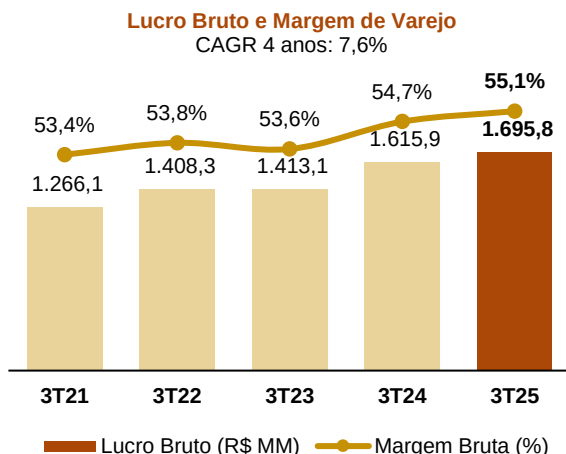
Nota: a operação de varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como as receitas líquidas de serviços e custos relacionados ao varejo (marketplace). As operações da Ashua e Repassa são consolidadas na Renner.

O Lucro Bruto totalizou **R\$ 1.695,8 milhões**, representando uma **expansão de 4,9%** em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta consolidada atingiu **55,1%**, com **avanço de 0,4p.p.** A margem bruta de vestuário **evoluiu 0,5p.p.**, alcançando **56,2%**.

A melhora da margem bruta refletiu a evolução na execução comercial e na gestão de estoques, com destaque para a redução de itens antigos (mais de 16 semanas), que favoreceu a rentabilidade do canal online. A dinâmica de preços, já mencionada, também contribuiu para esta margem.

A maior agilidade na captura de tendências e no desenvolvimento de coleções, aliada à evolução contínua do modelo de abastecimento, que tem proporcionado mais precisão e flexibilidade na gestão de estoques, contribuíram para este desempenho. A Companhia encerrou o trimestre com aumento de 5% no volume financeiro dos estoques versus o 3T24, devido às maiores importações em andamento, em preparação para o 4T25.

A Camicado apresentou margem bruta de **56,2%**, aumento de **0,7p.p.** versus o ano anterior, consequência da adequada gestão comercial e de estoques do negócio. Destaca-se o aumento de 7p.p na participação das vendas da marca própria Home & Style versus o ano anterior. Já na Youcom, a redução de **0,7p.p.** na margem refletiu principalmente os maiores níveis de remarcações no período.



Despesas Operacionais de Varejo

R\$ MM	3T25		3T24		Δ		9M25		9M24		Δ	
Despesas operacionais	(1.208,9)	-39,3%	(1.129,2)	-38,2%	7,1%	1,1p.p.	(3.673,4)	-38,7%	(3.323,1)	-39,1%	10,5%	-0,4p.p.
Vendas	(803,0)	-26,1%	(745,9)	-25,2%	7,7%	0,9p.p.	(2.421,6)	-25,5%	(2.207,0)	-26,0%	9,7%	-0,5p.p.
Gerais e administrativas	(373,0)	-12,1%	(357,1)	-12,1%	4,5%	0,0p.p.	(1.150,7)	-12,1%	(1.053,7)	-12,4%	9,2%	-0,3p.p.
Participação nos Resultados	(32,9)	-1,1%	(26,2)	-0,9%	25,6%	0,2p.p.	(101,1)	-1,1%	(62,4)	-0,7%	62,0%	0,4p.p.

Nota: as despesas operacionais não consideram as linhas de depreciação e amortização.

As despesas operacionais do trimestre somaram **R\$ 1.208,9 milhões** e aumentaram **7,1%**, superior ao crescimento da receita, notadamente em razão dos menores volumes vendidos e da calendarização prevista de determinadas despesas, conforme detalhado a seguir. Esta desalavancagem foi pontual e não altera a trajetória estrutural de alavancagem iniciada em 2024 e que nos comprometemos a evoluir consistentemente em 2025 e nos próximos anos.

As Despesas com Vendas aumentaram em 0,9p.p. a participação sobre a receita de varejo, reflexo principalmente da menor alavancagem operacional, bem como pelos fatores abaixo:

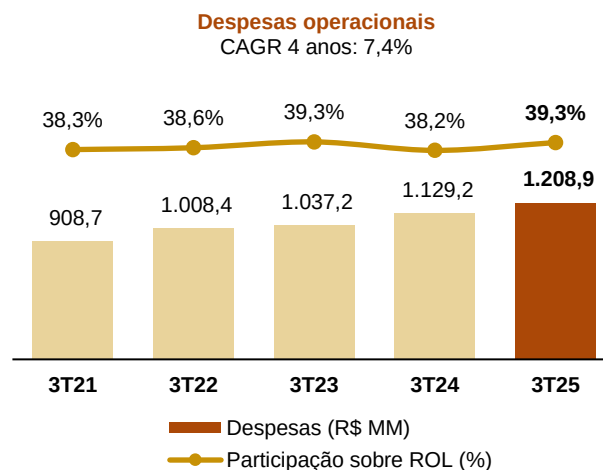
a) mudança nos benefícios dos colaboradores (plano médico e alimentação), aumentando a despesa de pessoal. A alteração do benefício de alimentação gerou duplicidade pontual de despesas durante a transição. Esta iniciativa trouxe impacto positivo na retenção das equipes, resultando em um quadro médio de vendas superior ao previsto no 3T. Esse efeito não recorrente foi de aproximadamente R\$ 7 milhões no trimestre e impactou o crescimento das despesas de vendas em 1p.p.. Em outubro o quadro já estava redimensionado.

b) maior despesa com ocupação, devido à maior quantidade de contratos negociados no modelo CTO (Custo Total de Ocupação), cuja contabilização ocorre em despesa de ocupação e não como amortização e juros (IFRS 16). Dado o benefício econômico para a Companhia, parte dos contratos e renovações de aluguel foram realizados neste modelo. Este impacto foi de 0,9p.p. no crescimento das despesas (pós IFRS 16).

Em Despesas Gerais e Administrativas, o crescimento foi de **4,5%**, refletindo a inflação no período e as mudanças nos benefícios dos colaboradores, mencionadas acima. Estes gastos foram parcialmente compensados por menores despesas com ações restritas, em cerca de R\$ 8 milhões, dado o comportamento da ação versus o ano anterior, o qual é base de cálculo para os encargos sobre o saldo das outorgas ainda não exercidas.

O canal digital seguiu evoluindo em eficiência, com a participação das despesas sobre a receita online da Renner inferior ao mesmo período do ano anterior.

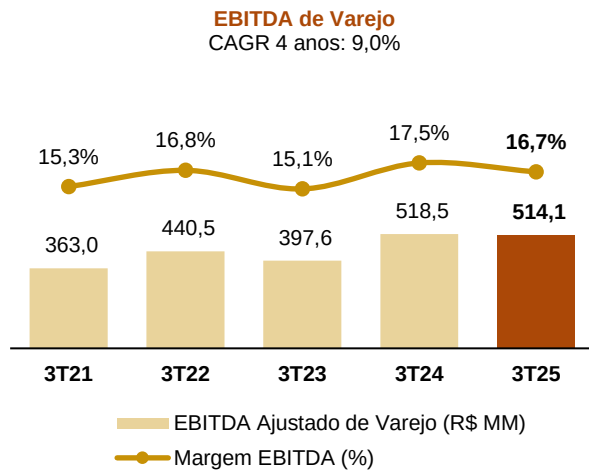
Por fim, as despesas relacionadas ao Programa de Participação nos Resultados (PPR) cresceram, tendo em vista os resultados operacionais obtidos no acumulado do ano. A comparação com o ano anterior, tanto no trimestre quanto no acumulado do ano, ficou comprometida pela dinâmica de performance não linear em 2024. O provisionamento do PPR é feito com base no resultado acumulado do ano em relação ao orçamento anual e não pelo atingimento de metas de um trimestre isolado.



EBITDA Ajustado de Varejo

R\$ milhões	3T25		3T24		Δ		9M25		9M24		Δ	
Lucro Bruto	1.695,8	55,1%	1.615,9	54,7%	4,9%	0,4p.p.	5.298,0	55,9%	4.687,7	55,2%	13,0%	0,7p.p.
Despesas Operacionais	(1.208,9)	-39,3%	(1.129,2)	-38,2%	7,1%	-1,1p.p.	(3.673,4)	-38,7%	(3.323,1)	-39,1%	10,5%	0,4p.p.
Outras receitas/despesas	27,2	0,9%	31,8	1,0%	-14,5%	-0,1p.p.	57,6	0,6%	154,1	1,8%	-62,6%	-1,2p.p.
EBITDA ajustado de varejo	514,1	16,7%	518,5	17,5%	-0,8%	-0,8p.p.	1.682,2	17,7%	1.518,7	17,9%	10,8%	-0,2p.p.

No 3T25, o EBITDA ajustado de varejo atingiu **R\$ 514,1 milhões**, com margem de **16,7%**. Este desempenho foi fruto da desalavancagem de despesas pontual no trimestre (-1,1p.p.), além da menor recuperação de créditos fiscais em Outras receitas/despesas (-0,1p.p.), não obstante a evolução na Margem Bruta (0,4p.p.).



Serviços Financeiros

A partir do 1T25, a Companhia alterou os prazos do reconhecimento de juros de atraso e da baixa de ativos vencidos, em linha com normativos do Banco Central do Brasil e CMN, Resolução 4.966, que busca convergência à norma internacional IFRS 9.

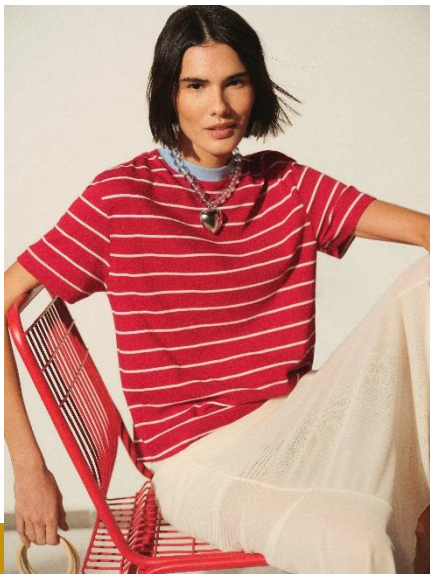
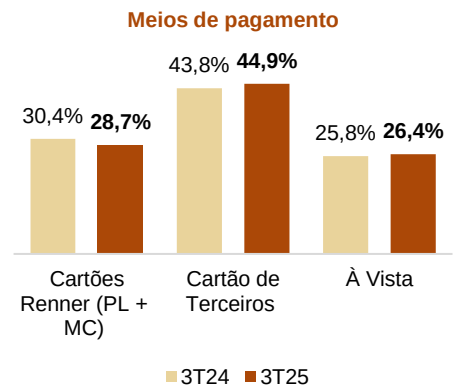
Abaixo as alterações adotadas pela Companhia em suas Demonstrações Consolidadas e seus principais efeitos:

Tema	Até 31/12/2024	A partir de 01/01/2025	Efeitos	Comportamento
Reconhecimento de juros	Até 60 dias de atraso	Até 90 dias de atraso	Aumento do contas a receber e aumento da receita de juros de atraso	Recorrente
			Aumento da provisão de perdas, sobre a parcela de receita adicionada à carteira	
Baixa de carteira vencida	Após 360 dias	Após 540 dias	Aumento do contas a receber e redução do montante de perdas em crédito líquidas	Benefício não recorrente, efeito temporal apenas no 1S25

MEIOS DE PAGAMENTO

A Realize CFI seguiu com sua política de crédito conservadora, com novas originações seletivas e mais direcionadas ao Private Label, a fim de manter uma carteira de crédito com risco baixo e controlado. Diante disso, o volume de vendas financiadas pelos cartões próprios permaneceu estável versus o 3T24 e a queda na participação decorreu principalmente da menor duração da campanha de cashback realizada no período. Ao final do trimestre a base ativa era de **4,7 milhões** de clientes, estável versus o 2T25 e 3T24.

O ticket médio das vendas através dos cartões próprios **cresceu 6,2%**, alcançando **R\$ 290** no trimestre, enquanto o ticket médio da Companhia foi de R\$ 205, demonstrando o papel fidelizador e alavancador da financeira ao varejo.



■ CARTEIRA DE CRÉDITO

(R\$ milhões)	3T25		3T25 (ex 4.966)		3T24		Δ 3T25x3T24		Δ 3T25x3T24 (ex 4.966)	
Carteira total	6.395,7	100,0%	5.748,9	100,0%	5.734,5	100,0%	11,5%	-	0,3%	-
Em dia	4.556,4	71,2%	4.556,4	79,3%	4.469,9	77,9%	1,9%	-6,7p.p.	1,9%	1,4p.p.
Vencida	1.839,3	28,8%	1.192,5	20,7%	1.264,7	22,1%	45,4%	6,7p.p.	-5,7%	-1,4p.p.
Estágio 1	115,8	1,8%	115,8	2,0%	118,0	2,1%	-1,9%	-0,3p.p.	-1,9%	-0,1p.p.
Estágio 2	230,0	3,6%	230,0	4,0%	230,3	4,0%	-0,1%	-0,4p.p.	-0,1%	0,0p.p.
Estágio 3	1.493,5	23,4%	846,7	14,7%	916,4	16,0%	63,0%	7,4p.p.	-7,6%	-1,3p.p.

Estágio 1 - Operações em atraso até 30 dias

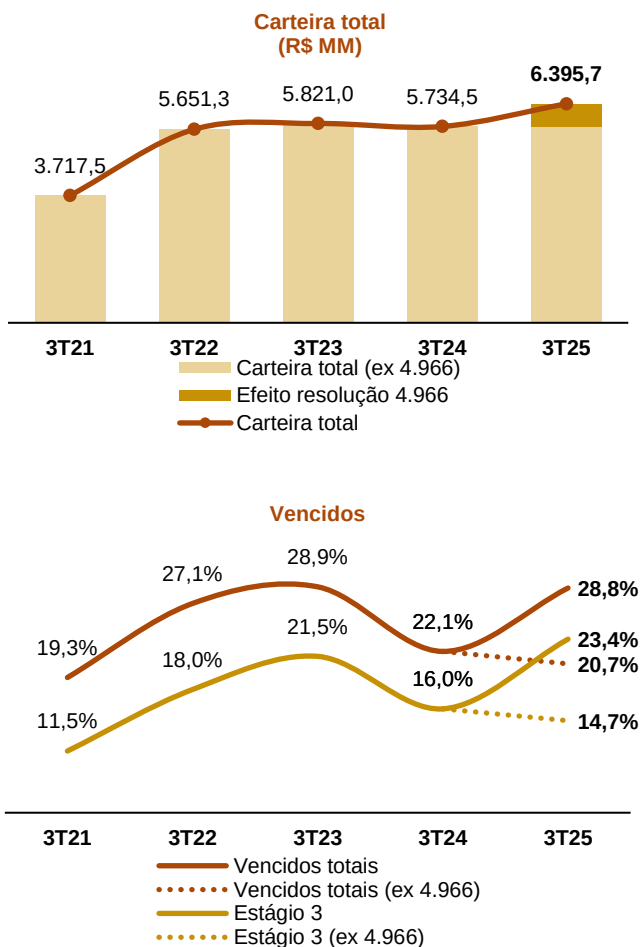
Estágio 2 - Operações em atraso de 31 a 89 dias

Estágio 3 - Operações em atraso a partir de 90 dias

A carteira total cresceu **11,5%**, principalmente em razão da alteração da baixa de ativos, que ocorria após 360 dias de vencimento e passou para após 540 dias, e do reconhecimento adicional de receita. Excluindo-se estes efeitos, a carteira ficou estável em **0,3%**, com contínua melhora no seu perfil de risco. A carteira em dia cresceu **1,9%**, impulsionada pelo aumento dos gastos totais nos cartões (*Total Payment Volume - TPV*).

A participação da carteira vencida aumentou **6,7p.p.**, em função dos efeitos da Resolução 4.966, já mencionada. Excluindo-se estes efeitos, a carteira vencida caiu **1,4p.p.**, **notadamente na faixa do estágio 3**, com queda de **1,3p.p.**, representando **14,7%**. Esse desempenho deveu-se, principalmente, à manutenção da formação de saldo acima de 90 dias em termos nominais (*NPL90 Formation*), resultado das ações conservadoras implementadas para a melhoria da qualidade do crédito, além da maior eficiência na cobrança.

Por fim, a cobertura total para perdas atingiu **21,8%**, um aumento de **5,4p.p.** Já a cobertura da carteira vencida no estágio 3 (over 90) encerrou o trimestre em **93,2%** (redução de **9,1p.p.**). Excluindo os efeitos da Resolução 4.966, a cobertura total atingiu **15,5%**, com redução de **0,8p.p.** em decorrência da melhor qualidade dos recebíveis. Já a cobertura da carteira vencida no estágio 3 (over 90) encerrou o trimestre em **105,5%** (aumento de **3,2p.p.**).



RESULTADO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

(R\$ milhões)	Efeitos 4.966*					Δ 3T25 (atual) x 3T24	Δ 3T25 (ex 4.966) x 3T24
	3T25 (atual)	Recorrente	Não Recorrente	3T25 (ex 4.966)	3T24		
Receitas, líquidas de funding	490,3	55,0	-	435,3	426,8	14,9%	2,0%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(263,1)	(50,0)	-	(213,1)	(224,8)	17,1%	-5,2%
Despesas operacionais	(147,4)	-	-	(147,4)	(143,7)	2,5%	2,5%
Resultado de serviços financeiros	79,8	5,0	-	74,8	58,3	36,9%	28,3%
% sobre o EBITDA Total Ajustado	13,4%	0,8%	0,0%	12,6%	10,1%	3,3p.p.	0,2p.p.

(R\$ milhões)	Efeitos 4.966*					Δ 9M25 (atual) x 9M24	Δ 9M25 (ex 4.966) x 9M24
	9M25 (atual)	Recorrente	Não Recorrente	9M25 (ex 4.966)	9M24		
Receitas, líquidas de funding	1.513,4	175,0	-	1.338,4	1.282,1	18,0%	4,4%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(696,0)	(130,0)	115,0	(681,0)	(742,9)	-6,3%	-8,3%
Despesas operacionais	(428,6)	-	-	(428,6)	(432,8)	-1,0%	-1,0%
Resultado de serviços financeiros	388,7	45,0	115,0	228,7	106,5	265,1%	114,8%
% sobre o EBITDA Total Ajustado	18,8%	2,2%	5,6%	11,1%	6,6%	12,2p.p.	0,7p.p.

*Valores aproximados.

No trimestre, o resultado de serviços financeiros somou **R\$ 79,8 milhões**, reflexo principalmente da melhora no perfil de crédito da carteira.

As receitas, líquidas de *funding*, aumentaram **14,9%**, ante o 3T24, principalmente em razão:

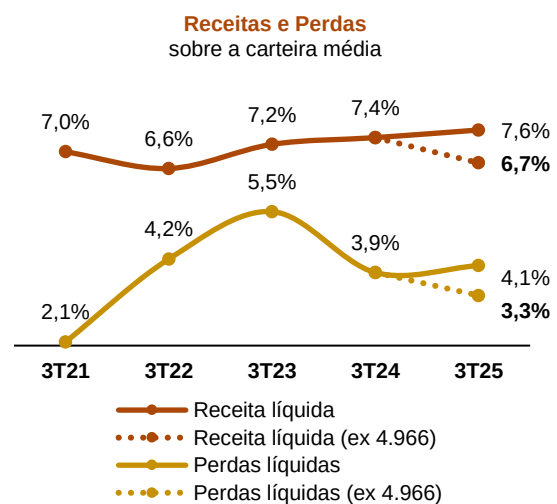
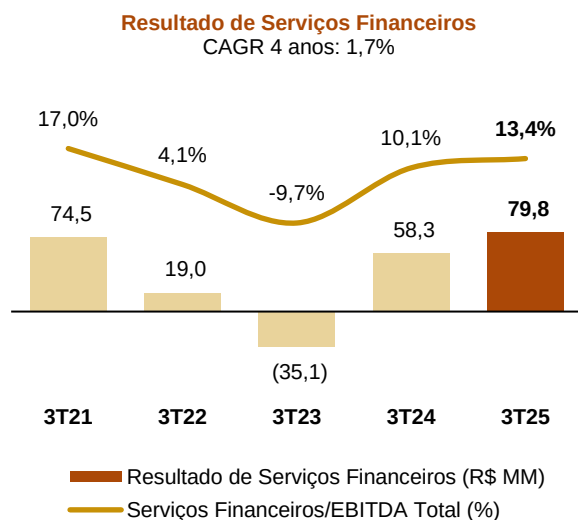
a) do reconhecimento de juros de atraso para a parcela da carteira vencida nas faixas de 61 a 90 dias, versus até 60 dias anteriormente, resultando em um ganho aproximado de **R\$ 55 milhões** neste trimestre. Este efeito tem caráter **recorrente**, mas os montantes reconhecidos nos períodos seguintes dependerão do comportamento da carteira. Este montante foi menor em relação ao 2T25, refletindo a dinâmica do negócio de varejo: a formação de carteira vencida até 90 dias no 2T25 correspondeu aos volumes comercializados no 4T24, período caracterizado por vendas sazonalmente mais robustas.

b) da redução do custo de funding em **R\$ 24,9 milhões**, como consequência da substituição de parte de funding da Realize com terceiros, por financiamento com a Controladora, conforme notas explicativas 25.3 e 31 das DFs. Na visão consolidada, esta transação entre partes relacionadas é eliminada na linha de receitas líquidas de funding e receita financeira.

Já as perdas em crédito aumentaram **17,1%** e refletiram basicamente a mudança do prazo de reconhecimento dos juros de atraso, que tiveram um efeito negativo de cerca de **R\$ 50 milhões**, fruto do aumento da provisão de perda sobre a parcela adicional da receita do 3T25 e da rolagem do atraso do 2T25. Em bases comparáveis, as perdas em crédito tiveram uma redução de **5,2%**, reflexo da menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso, dado o melhor perfil de risco da carteira.

Os efeitos da receita adicional do reconhecimento de juros de atraso, líquida da provisão para perdas, ainda que possuam caráter recorrente, foram menos relevantes no 3T25 e devem ter comportamento similar no 4T25. Já o efeito não recorrente, ou seja, o benefício da baixa da carteira após 540 dias de atraso, deixou de existir a partir do 3T25.

Quanto às despesas, totalizaram **R\$ 147,4 milhões**, alta de **2,5%** versus o 3T24, abaixo do crescimento da carteira e da inflação.

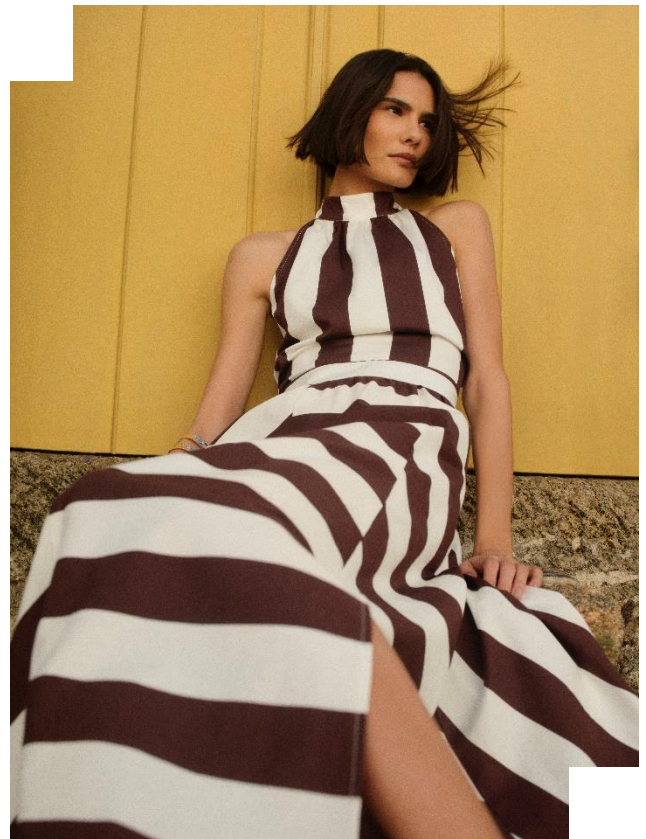
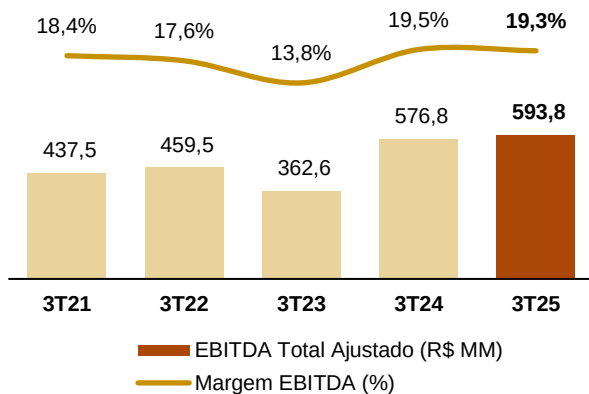


EBITDA Total Ajustado

R\$ milhões	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Lucro Líquido do Período	279,4	255,3	9,4%	904,9	709,5	27,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(19,8)	24,3	NA	121,2	66,2	83,1%
Resultado Financeiro, Líquido	19,1	(6,6)	NA	83,4	(71,9)	NA
Depreciações e amortizações	307,2	296,2	3,7%	936,2	891,3	5,0%
EBITDA Total	585,9	569,2	2,9%	2.045,7	1.595,1	28,2%
Plano de Opção de Compra de Ações	4,9	6,3	-22,2%	17,2	18,4	-6,5%
Participações Estatutárias	-	-	NA	-	1,7	NA
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	3,0	1,3	130,8%	8,0	9,8	-18,4%
EBITDA Total Ajustado	593,8	576,8	2,9%	2.070,9	1.625,0	27,4%
Margem EBITDA Total Ajustado	19,3%	19,5%	-0,2p.p.	21,8%	19,1%	2,7p.p.

No trimestre, o EBITDA ajustado total cresceu **2,9%**, atingindo **R\$ 593,8 milhões**, com margem de **19,3%**, menor em **0,2p.p.** versus o 3T24, em função do maior resultado operacional de Serviços Financeiros, não obstante o desempenho do varejo. Neste trimestre, conforme já comentado, a linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais não teve impacto relevante.

EBITDA Ajustado Total
CAGR 4 anos: 7,9%



Investimentos e expansão

INVESTIMENTOS

(R\$ MM)	3T25	3T24	9M25	9M24
Novas lojas	42,6	44,8	60,6	86,7
Remodelação de instalações e outros	99,0	64,4	198,9	131,5
Sistemas e equipamentos de tecnologia	51,0	57,4	152,8	144,2
Logística e outros	7,3	6,3	15,1	16,5
Total dos investimentos	199,9	172,9	427,4	379,0

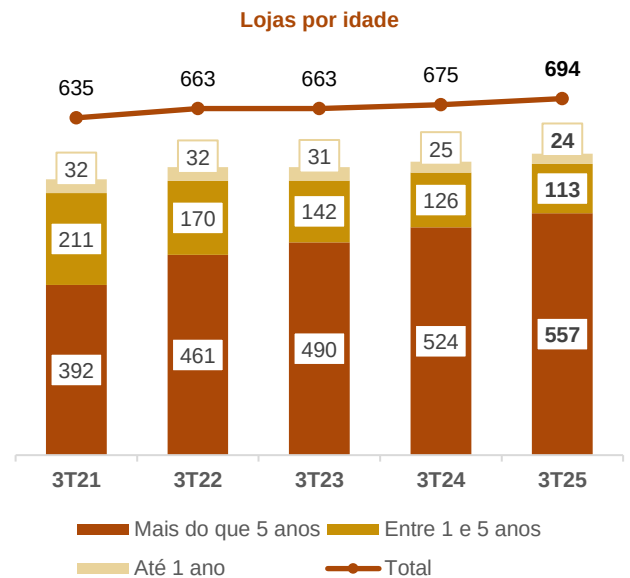
Os investimentos totalizaram **R\$ 199,9 milhões** no trimestre, focados principalmente em remodelações de lojas. A leve redução no montante de investimentos em novas lojas refere-se à calendarização das obras/inauguração destas unidades, com abertura prevista mais concentrada no 4T. No trimestre, 5 lojas foram inauguradas, totalizando 11 aberturas nos 9 meses.

A Companhia espera investir cerca de **R\$ 850 milhões** em 2025, voltados principalmente às reformas de lojas, que geram maior produtividade das operações, bem como à abertura de 30-37 novas unidades: 15-20 Renner, sendo cerca de 80% em novas praças, cuja rentabilidade é superior à média do parque e alavancam o online, cerca de 15 Youcom e 1-2 Camicado, além de investimentos em tecnologia.



LOJAS EM OPERAÇÃO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Quantidade de lojas	2024	3T25	9M25
Renner	429	432	432
Aberturas	12	1	3
Fechamentos	(7)	-	-
Camicado	103	102	102
Aberturas	-	1	1
Fechamentos	(4)	(1)	(2)
Youcom	135	142	142
Aberturas	11	3	7
Fechamentos	-	-	-
Ashua	19	18	18
Aberturas	1	-	-
Fechamentos	-	(1)	(1)
Total	686	694	694
Aberturas	24	5	11
Fechamentos	(11)	(2)	(3)



DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram **R\$ 177,6 milhões** no trimestre, **2,1%** maior versus o 3T24, decorrente da maior base de ativos. Já a Depreciação do Direito de Uso - IFRS 16, totalizou **R\$ 129,6 milhões**, maior em **6,0%** versus o mesmo período do ano anterior.

Gestão

Financeira

FLUXO DE CAIXA LIVRE

(R\$ MM)	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
EBITDA Total Ajustado	593,8	576,8	17,0	2.069,9	1.625,0	444,9
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	(25,1)	79,1	(104,2)	(100,8)	198,3	(299,1)
Fluxo de Caixa Operacional	568,7	655,9	(87,2)	1.969,1	1.823,3	145,8
(+/-) Variação Capital de Giro	107,6	(49,8)	157,4	(633,8)	(499,8)	(134,0)
Contas a Receber	435,2	161,6	273,6	842,2	820,7	21,5
Obrigações com Administradora de Cartões	(3,4)	(28,1)	24,7	(139,5)	(70,7)	(68,8)
Estoque	(165,7)	(140,0)	(25,7)	(193,4)	(245,9)	52,5
Fornecedores	190,2	102,9	87,3	(289,4)	(324,0)	34,6
Impostos a Recuperar / Pagar	(159,4)	(74,8)	(84,6)	(359,0)	(274,5)	(84,5)
Outras Contas a Receber/Pagar	(189,3)	(71,3)	(118,0)	(494,7)	(405,3)	(89,4)
(-) Capex	(202,9)	(176,0)	(26,9)	(457,9)	(407,6)	(50,3)
(-) Investimentos em controladas	(0,4)	(19,1)	18,7	(0,4)	(31,2)	30,8
(=) Fluxo de Caixa Livre	473,1	411,0	62,1	877,0	884,7	(7,7)

A maior geração de fluxo de caixa livre foi impulsionada principalmente pela evolução na gestão do capital de giro. A geração positiva de fluxo de caixa ocorreu, mesmo diante de um menor resultado financeiro, conforme explicado no capítulo seguinte, e de um maior CAPEX.

(CAIXA) ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	30/09/2025	31/12/2024
Empréstimos e Financiamentos	-	522,4
Circulante	-	522,4
Não Circulante	-	-
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	373,9	423,1
Endividamento Bruto	373,9	945,5
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(1.634,2)	(2.771,3)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.260,3)	(1.825,8)

O caixa líquido da Companhia reduziu R\$ 565,5 milhões versus dezembro de 2024, em razão principalmente da utilização de **R\$ 860,1 milhões** para a recompra de ações (~85% do programa), bem como do pagamento do JSCP do 4T24, 1T25 e 2T25, no montante total de **R\$ 572,2 milhões**, totalizando **R\$ 1.432,3 milhões**, revertidos aos acionistas. Estes movimentos foram parcialmente compensados pela geração de fluxo de caixa livre de **R\$ 877,0 milhões** no período.

Resultado Financeiro

	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Receitas Financeiras	47,1	72,4	-34,9%	122,4	261,8	-53,2%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	33,3	48,7	-31,6%	102,1	153,3	-33,4%
Juros Selic sobre créditos tributários	13,7	23,7	-41,9%	20,3	108,5	-81,3%
Despesas Financeiras	(58,2)	(74,0)	-21,3%	(192,9)	(238,3)	-19,1%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(0,0)	(16,0)	-100,0%	(9,7)	(57,7)	-83,3%
Juros sobre arrendamentos	(58,2)	(58,0)	0,3%	(183,3)	(180,7)	1,4%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	(10,4)	6,4	NA	(23,5)	48,6	NA
Outras receitas e (despesas)	2,4	1,9	25,0%	10,6	(0,2)	<-1000%
Resultado Financeiro	(19,1)	6,6	NA	(83,4)	71,9	NA

O Resultado Financeiro foi **negativo** em **R\$ 19,1 milhões** versus **R\$ 6,6 milhões positivos** no 3T24, principalmente em função da não comparabilidade dos montantes relativos aos rendimentos dos juros sobre os créditos tributários recuperados no 3T24, como também da menor contribuição dos efeitos líquidos de variação cambial e monetária, relativos à subsidiária na Argentina.

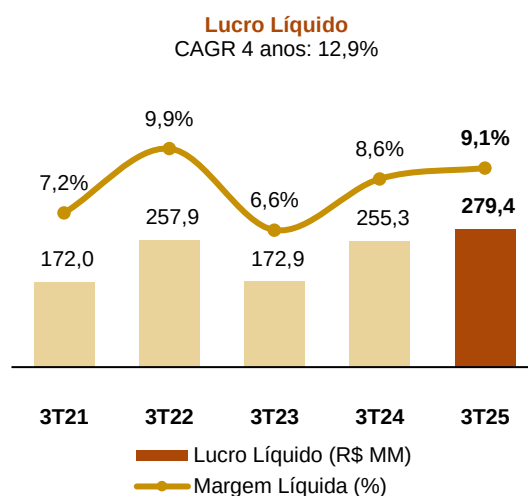
Adicionalmente, os menores rendimentos de caixa e aplicações financeiras refletiram a redução na posição de caixa, bem como o efeito da eliminação do funding da Realize CFI pela Renner na visão consolidada, cujo benefício na receita da Realize CFI tem a contrapartida nos rendimentos de caixa. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela maior taxa de juros no período.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido aumentou **9,4%** versus o mesmo trimestre do ano anterior, atingindo **R\$ 279,4 milhões**, reflexo principalmente da melhor performance operacional, bem como da menor alíquota efetiva (vide NE 11.4).

Quanto ao lucro por ação, o trimestre encerrou em **R\$ 0,2803**, maior em **15,5%** versus o ano anterior (R\$ 0,2427 por ação).

No trimestre, foram destinados aos acionistas **R\$ 217,9 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R\$ 161,4 milhões no 3T24), correspondentes a **R\$ 0,219727** por ação (R\$ 0,168760 no 3T24), cujo pagamento foi efetuado a partir de 07/10/2025.



Demonstração dos Resultados Consolidados

	3T25	3T24	9M25	9M24
Receita operacional líquida	3.563,5	3.390,5	10.988,6	9.819,1
Vendas de mercadorias	3.072,1	2.945,6	9.463,0	8.464,1
Venda de serviços	491,4	444,9	1.525,6	1.355,0
Custo das vendas	(1.377,4)	(1.347,8)	(4.177,3)	(3.849,3)
Custo das mercadorias vendidas	(1.379,8)	(1.336,8)	(4.176,1)	(3.797,3)
Custos dos serviços	2,4	(11,0)	(1,2)	(52,1)
Lucro bruto	2.186,1	2.042,7	6.811,4	5.969,8
Despesas operacionais	(1.907,2)	(1.769,7)	(5.701,8)	(5.265,9)
Vendas	(803,0)	(745,9)	(2.421,6)	(2.207,0)
Gerais e administrativas	(373,0)	(357,1)	(1.150,7)	(1.053,7)
Depreciações e amortizações	(307,2)	(296,2)	(936,2)	(891,4)
Perdas em crédito	(263,1)	(224,8)	(696,0)	(742,9)
Outros resultados operacionais	(161,0)	(145,7)	(497,3)	(370,9)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	278,9	273,0	1.109,6	703,9
Resultado financeiro	(19,1)	6,6	(83,4)	71,9
Imposto de renda e contribuição social	19,8	(24,3)	(121,2)	(66,2)
Lucro líquido do período	279,6	255,3	904,9	709,5

Balanços Patrimoniais

Consolidados

	30/09/2025	31/12/2024
Ativo total	18.348,6	20.364,5
Ativo circulante	10.617,3	12.316,7
Caixa e equivalentes de caixa	866,9	1.926,1
Aplicações financeiras	767,3	845,2
Contas a receber	6.060,7	6.902,9
Estoques	2.123,3	1.929,9
Tributos a recuperar	535,6	414,2
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	151,3	164,1
Instrumentos financeiros derivativos	0,2	27,8
Outros ativos	112,0	106,5
Ativo não circulante	7.731,3	8.047,8
Tributos a recuperar	301,5	305,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	29,4	31,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	810,1	790,2
Outros ativos	103,2	97,7
Investimentos	54,4	56,6
Imobilizado	2.816,1	2.900,4
Direito de uso	2.057,7	2.252,5
Intangível	1.558,9	1.613,4
Passivo total e patrimônio líquido	18.348,6	20.364,5
Passivo circulante	6.036,1	7.647,6
Empréstimos, financiamentos e debêntures	-	522,4
Financiamentos - operações serviços financeiros	29,9	409,3
Arrendamentos a pagar	745,1	783,9
Fornecedores	1.517,6	1.807,3
Obrigações com administradora de cartões	2.470,7	2.610,2
Obrigações fiscais	196,6	545,3
Obrigações sociais e trabalhistas	514,4	488,5
Obrigações estatutárias	191,9	170,6
Provisão para riscos	102,8	90,0
Instrumentos financeiros derivativos	66,1	-
Outras obrigações	201,0	220,1
Passivo não circulante	2.169,6	1.944,0
Financiamentos - operações serviços financeiros	344,0	13,7
Arrendamentos a pagar	1.750,2	1.847,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1,4	5,7
Fornecedores	2,2	1,8
Provisão para riscos	58,2	56,2
Outras obrigações	13,6	19,0
Patrimônio líquido	10.142,9	10.772,9
Capital social	9.544,8	9.540,9
Ações em tesouraria	(1.003,3)	(154,4)
Reservas de capital	187,0	166,4
Reservas de lucros	1.079,0	1.079,0
Outros resultados abrangentes	41,1	141,0
Lucros (prejuízos) acumulados	294,3	-

Fluxos de Caixa

Consolidados

	3T25	3T24	9M25	9M24
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro líquido ajustado	682,9	622,9	2.863,9	1.746,0
(Aumento) Redução nos Ativos				
Contas a receber de clientes	433,9	238,3	362,1	1.091,2
Estoques	(170,9)	(138,3)	(186,0)	(219,8)
Tributos a recuperar	(60,8)	66,1	(126,7)	(127,6)
Outros ativos	(9,8)	23,2	(76,3)	2,7
Aumento (Redução) nos Passivos				
Fornecedores	188,7	111,5	(266,0)	(296,4)
Obrigações fiscais	(157,2)	(186,5)	(303,1)	(224,4)
Obrigações com administradoras de cartões	(3,4)	(28,1)	(139,5)	(70,7)
Outras obrigações	(7,4)	67,3	(74,2)	93,1
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(30,8)	(0,5)	(162,1)	(108,0)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(75,6)	(37,0)	(114,9)	(136,3)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplicações financeiras	789,6	738,9	1.777,2	1.749,8
Aplicações financeiras	190,0	(226,1)	77,9	(223,6)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	979,6	512,8	1.855,1	1.526,2
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisições de imobilizado e intangível	(202,9)	(176,0)	(457,8)	(407,6)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(202,9)	(176,0)	(457,8)	(407,6)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Aumento do capital social, líquido das custas de emissão	3,9	-	3,9	-
Recompra de ações	(212,6)	-	(860,6)	-
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	(156,8)	(68,5)	(514,6)	(734,0)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(200,1)	(182,0)	(578,2)	(588,0)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(177,1)	(129,6)	(497,1)	(550,9)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(742,7)	(380,1)	(2.446,6)	(1.872,9)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	(0,6)	(4,8)	(10,0)	6,5
Redução no caixa e equivalentes de caixa	33,4	(48,1)	(1.059,3)	(747,8)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	833,5	1.832,5	1.926,1	2.532,2
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	866,9	1.784,4	866,9	1.784,4

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 mercado 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

Carla Sffair

Caroline Luccarini

Maurício Töller

Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br

Eloisa Sassen

Bruna Miranda

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 CMICADO youcom realize ASHUA repasse

