

RESULTADOS 4T24

LOJAS RENNER S.A.

 RENNER  CAMICADO  yoUcom  realize  ASHUA  repassa

Destques do 4T24

20 de fevereiro de 2025 – A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), maior varejista de moda no Brasil, anuncia seus resultados do quarto trimestre de 2024 (4T24). Todas as comparações são feitas com o mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado de outra forma.



Vendas alavancadas por **peças e transações pelo 5º trimestre consecutivo** e crescimento superior à média do mercado



Menor nível de remarcações para um 4T desde 2016 e **redução de 5 dias no prazo médio de estoques**, com significativa queda nos itens antigos



4º trimestre consecutivo de **alavancagem operacional**, de **0,8p.p.** no período



Realize com aumento da relevância e participação nas vendas de varejo, além da maior rentabilidade: **R\$ 61 MM** de resultado



Significativa melhora no risco da carteira, com queda do Over90 em **5,3p.p.**, dada a menor formação de NPL90 nominal



Melhora no NPS de todas as unidades de negócios e canais



Evolução na **base de clientes ativos** do ecossistema, atingindo a marca de **20 MM**



Companhia integrada pela **11ª vez o ISE B3** e o **Índice de Sustentabilidade do Dow Jones pela 10ª vez**, reforçando sua liderança no tema



Posição robusta de caixa de **R\$ 2,8 bi** e caixa líquido de **R\$ 1,8 bi**



Forte desempenho operacional, com **geração de FCL** recorde de **R\$ 613 MM**



Aumento do ROIC em 1,7 p.p. (ROIC LTM de 12,4%)



GMV Digital com crescimento expressivo de **18%** e participação de **14%**, recorde para um 4T, e com maior rentabilidade



Youcom: maior crescimento do ecossistema, de **19%**, mais que o dobro da média de mercado



Maior competitividade e rentabilidade na Camicado: aumento de **17% na venda por m²** e **3,1p.p. na margem bruta**, recorde para um 4T



Maior produtividade, com **venda por m² 9% superior**, fruto dos **avanços na digitalização da jornada**: caixas de autoatendimento em 60% das unidades Renner



Programa de Recompra de até **75 milhões de ações**, ~7% do *free float* e equivalente a cerca de **R\$ 1 bilhão** ao preço atual (evento subsequente)

Mensagem do CEO

Ao longo de 2024 concluímos o ciclo de investimentos mais significativo da nossa história. Esses investimentos têm fortalecido nossas vantagens competitivas para acelerar crescimento e aumentar rentabilidade. Nosso modelo de negócios evoluído é impulsionado por diversas iniciativas importantes, que reforçam nossa posição como referência do setor em execução de moda, através de importantes avanços relacionados principalmente ao desenvolvimento das nossas coleções, jornada do cliente, digitalização com uso de dados e IA e abastecimento omnichannel granular, proporcionando produtos e experiências encantadoras aos nossos clientes – e com impacto positivo por meio de nossa atuação de moda responsável. Os benefícios do modelo seguirão evoluindo ainda mais, na medida em que as iniciativas ganham tração.

Os resultados operacionais do quarto trimestre refletem a força do nosso modelo estratégico. Entregamos crescimento acima da média do mercado, margem bruta saudável e aumento do ROIC, juntamente com melhorias contínuas de eficiência e geração recorde de fluxo de caixa livre. Além disso, tivemos evolução do NPS em todas as nossas unidades de negócios, além do aumento na base de clientes ativos.

Na Realize, nosso negócio de serviços financeiros, encerramos 2024 com um portfólio saudável e evoluímos as operações, aprimorando a gestão de crédito e riscos e nossa proposta de valor. Desta forma, o resultado do quarto trimestre cresceu significativamente. Mais importante, a Realize confirmou sua relevância como impulsionadora do varejo, tanto no financiamento das vendas, quanto na fidelização dos seus clientes.

Estamos orgulhosos por nossas conquistas em 2024, um ano marcante por cumprirmos os nossos objetivos de evolução do modelo e já com resultados concretos. Entramos na próxima fase ressaltando nosso compromisso com o crescimento de longo prazo, rentabilidade e geração de caixa, com investimentos direcionados à crescimento e sem agora a necessidade de investimentos relevantes em infraestrutura. Isso nos coloca em uma posição extremamente favorável, com uma forte geração de fluxo de caixa e posição de caixa robusta, que nos permite fazer investimentos estratégicos e capturar oportunidades no ambiente atual. Isso está totalmente alinhado às nossas prioridades de alocação de capital, vinculadas às principais alavancas de crescimento da Companhia: melhoria da produtividade das lojas, maior digitalização por meio de uma abordagem omni, expansão orgânica em novas localidades e fortalecimento das marcas e conceitos de lifestyle.

A consistente e forte geração de caixa livre e nosso balanço robusto fortalecem nossa confiança contínua nos negócios da Companhia, permitindo-nos retornar capital aos nossos acionistas, por meio de um programa de recompra de ações de cerca de R\$ 1 bilhão, anunciado hoje. Acreditamos que o preço atual das nossas ações não reflete adequadamente o valor da Companhia, frente ao crescimento e progresso demonstrado no ano e o seu potencial futuro.

Portanto, embora esperemos desafios externos importantes em 2025, possivelmente resultando em um desempenho mais moderado do setor, tomamos medidas importantes para moldar nosso caminho adiante. A Lojas Renner S.A. construiu uma das mais longas e bem-sucedidas trajetórias no varejo de moda do Brasil, com uma história de sessenta anos navegando em ambientes dinâmicos. Manteremos nosso constante foco na geração de valor e estamos bem-posicionados para um crescimento sustentado de longo prazo.

Fabio Faccio – CEO

Informações Consolidadas

(Todos os valores estão em R\$ MM, salvo indicação ao contrário)

	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receita Líquida de Varejo ¹	4.174,8	3.806,9	9,7%	12.672,0	11.706,3	8,2%
Receita Líquida de Varejo/m ² - R\$ mil	5,2	4,8	9,3%	16,0	14,7	8,7%
Vendas em Mesmas Lojas	8,9%	6,3%	-	7,5%	0,2%	-
GMV Digital	759,9	645,5	17,7%	2.527,9	2.219,8	13,9%
Penetração das Vendas Digitais	13,7%	12,8%	0,9p.p.	15,1%	14,3%	0,8p.p.

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Lucro Bruto de Varejo ¹	2.328,1	2.128,8	9,4%	7.015,8	6.384,8	9,9%
Margem Bruta de Varejo ¹	55,8%	55,9%	-0,1p.p.	55,4%	54,5%	0,9p.p.
Despesas Operacionais (VG&A) ²	(1.305,4)	(1.221,4)	6,9%	(4.566,2)	(4.360,9)	4,7%
% VG&A s/ Receita Líq. de Varejo	-31,3%	-32,1%	0,8p.p.	-36,0%	-37,3%	1,3p.p.

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
EBITDA Varejo Ajustado ³	963,2	1.004,5	-4,1%	2.481,8	2.199,4	12,8%
Margem EBITDA de Varejo Ajustada ³	23,1%	26,4%	-3,3p.p.	19,6%	18,8%	0,8p.p.
Resultado de Serviços Financeiros	61,4	3,2	NA	167,8	(95,8)	NA
EBITDA Total Ajustado ³	1.024,6	1.007,7	1,7%	2.649,6	2.103,6	26,0%
Margem EBITDA Total ajustada ³	24,5%	26,5%	-2,0p.p.	20,9%	18,0%	2,9p.p.

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Lucro Líquido	487,2	526,9	-7,5%	1.196,7	976,3	22,6%
Margem Líquida	11,7%	13,8%	-2,1p.p.	9,4%	8,3%	1,1p.p.
ROIC ^{LTM}	12,4%	10,7%	1,7p.p.	12,4%	10,7%	1,7p.p.

¹ A Operação de Varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como receitas de serviços (comissões e custos dos marketplaces e Repassa).

² As despesas Operacionais (VG&A) não consideram as despesas com Depreciação e Amortização.

³ EBITDA Total Ajustado (pós IFRS 16), sem a despesa da depreciação e despesa financeira dos arrendamentos.

Receita Líquida de Varejo

(Todos os valores estão em R\$ MM, salvo indicação ao contrário)

	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Consolidado	4.174,8	3.806,9	9,7%	12.672,0	11.706,3	8,2%
Renner	3.790,1	3.474,4	9,1%	11.590,8	10.757,7	7,7%
Youcom	193,5	162,2	19,3%	507,6	428,1	18,6%
Camicado	191,2	170,3	12,3%	573,6	520,5	10,2%
Receita Líquida de Varejo/m ² - R\$ mil	5,2	4,8	9,3%	16,0	14,7	8,7%
GMV Digital	759,9	645,5	17,7%	2.527,9	2.219,8	13,9%
Penetração das Vendas Digitais	13,7%	12,8%	0,9p.p.	15,1%	14,3%	0,8p.p.

O trimestre foi marcado por crescimento de vendas em todas as unidades de negócio e acima do crescimento médio do mercado (PMC-IBGE), com 8,9% de alta no SSS, refletindo o sucesso da evolução do modelo de negócios da Companhia em gerar maior flexibilidade e agilidade operacional.

A capacidade aprimorada da Companhia de utilizar dados e IA para capturar tendências e produzir coleções de forma mais rápida e precisa impulsionou as vendas da coleção de Alto Verão durante o trimestre, incluindo os períodos de Black Friday e Natal. A melhoria na execução de moda, a evolução na equação de produto e preço e o fortalecimento do posicionamento da marca contribuíram para o aumento do volume de peças vendidas e das transações. As vendas também foram beneficiadas pela evolução do CD SP, com sua operação já estabilizada, 100% SKU e com melhora de lead time de abastecimento de lojas.

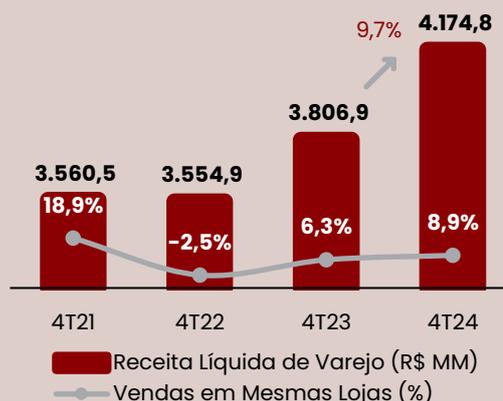
Quanto ao engajamento da marca, a Companhia lançou a série "Toda Brasileira Tem", celebrando a diversidade e a liberdade de ser quem é. A Renner também patrocinou o festival *Rock The Mountain*, no Rio de Janeiro, que contou com mais de 30 influenciadores que reverberaram a mensagem da marca nos seus canais.

Houve melhora no NPS de todas as unidades de negócios e canais e a base ativa aumentou no trimestre, com destaque para os clientes omnichannel. Esses avanços refletem o sucesso contínuo das iniciativas que integram os canais físico e digital, proporcionando uma experiência de compra mais fluida, conveniente e encantadora. A Companhia avançou de maneira significativa em relação à digitalização das lojas, com caixas de autoatendimento com tecnologia RFID instalados em cerca de 60%

das unidades Renner, reduzindo filas e beneficiando a venda por m². O GMV Digital, por sua vez, cresceu, com recorde de participação nas vendas totais para um 4T e maior rentabilidade. Isto foi resultado da evolução da experiência do cliente, através de uma jornada mais personalizada, fluida e integrada às lojas. O app Renner seguiu como líder em base instalada, downloads e MAU entre os players nacionais de moda, de acordo com o App Annie.

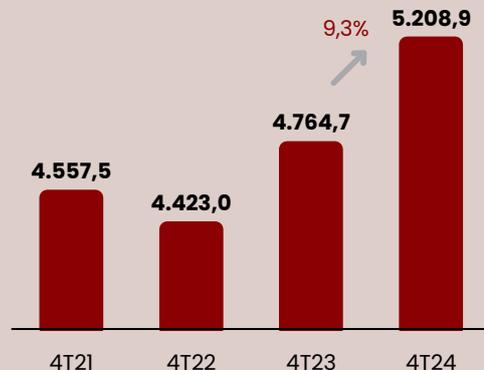
Receita Líquida de Varejo

CAGR 3 anos: 5,4%



Receita Líquida de Varejo/m²

CAGR 3 anos: 4,6%



Na **Camicado**, o avanço expressivo de 17% na venda por m² foi destaque, acompanhado pelo maior volume de transações e peças por sacola, refletindo a evolução contínua na gestão comercial e operacional do negócio, em especial o digital IP. A marca própria Home & Style impulsionou significativamente as vendas do 4T, trazendo maior diferenciação e competitividade. Os canais B2B e parcerias tiveram aumento relevante, refletindo a diversificação e expansão das operações da marca.

A **Youcom** registrou crescimento expressivo de vendas, impulsionado pela boa aceitação da coleção de Alto Verão, forte execução operacional e pelo maior engajamento da marca com o seu público-alvo. A base de clientes cresceu de forma relevante, com destaque para a base omni, reflexo do sucesso das iniciativas para uma jornada mais integrada e fluida.

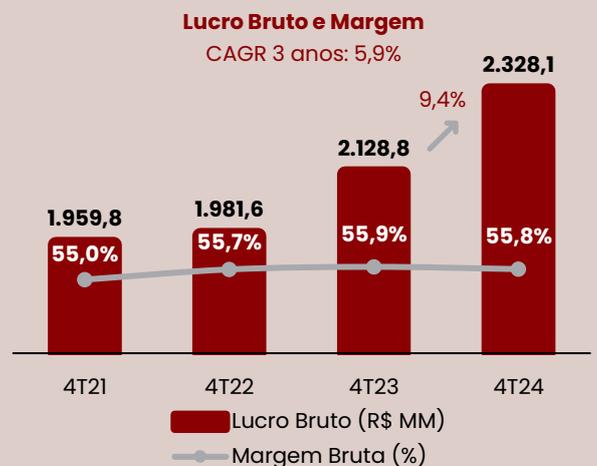
Lucro Bruto de Varejo

Margem Bruta por Marca	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Consolidado	55,8%	55,9%	-0,1p.p.	55,4%	54,5%	0,9p.p.
Renner	55,4%	55,7%	-0,3p.p.	55,1%	54,3%	0,8p.p.
Camicado	56,6%	53,5%	3,1p.p.	54,8%	53,2%	1,6p.p.
Youcom	62,0%	62,5%	-0,5p.p.	61,5%	61,3%	0,2p.p.

A Companhia encerrou o ano com níveis de estoques ajustados e saudáveis, com redução de 5 dias no prazo médio. Mais uma vez, os volumes de itens mais antigos reduziram e o nível de remarcações foi o menor para um 4T desde 2016. Esta melhora refletiu principalmente a execução de moda mais ágil e flexível, com maior parcela da coleção sendo desenvolvida e produzida durante a estação. Desta forma, a margem bruta de varejo permaneceu em níveis saudáveis, não obstante os maiores custos relacionados à variação cambial no período, sem ainda a contrapartida em preços.

Vale mencionar que a margem do trimestre foi impactada negativamente por maiores níveis de Ajuste a Valor Presente de 0,3p.p.. A curva ascendente da taxa de juros no período trouxe um efeito negativo superior ao esperado no AVP sobre as vendas parceladas, quando comparado ao ano anterior. Este efeito é contábil, temporal e não caixa (vide NE nº 8.5). Para melhor visibilidade do desempenho operacional, excluindo este efeito, a margem bruta evoluiu 0,2p.p. Espera-se que este efeito da taxa de juros permaneça no 1S25.

A Camicado atingiu níveis recordes de margem bruta para um 4T, consequência da maior participação das vendas de produtos da marca própria Home & Style e da gestão eficiente dos estoques, há mais de 10 trimestres consecutivos em queda, aliados aos menores níveis de remarcação no trimestre. Por fim, a redução da margem na Youcom refletiu os maiores custos relacionados à variação cambial no período, sem ainda a contrapartida em preços.



Despesas Operacionais de Varejo

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Vendas, Gerais e Administrativas	(1.305,4)	(1.221,4)	6,9%	(4.566,2)	(4.360,9)	4,7%
% s/Receita Líq. de Varejo	-31,3%	-32,1%	0,8p.p.	-36,0%	-37,3%	1,3p.p.
Vendas	(912,3)	(841,2)	8,5%	(3.119,4)	(2.944,6)	5,9%
% s/Receita Líq. de Varejo	-21,9%	-22,1%	0,2p.p.	-24,6%	-25,2%	0,6p.p.
Gerais e Administrativas	(393,1)	(380,2)	3,4%	(1.446,8)	(1.416,3)	2,2%
% s/Receita Líq. de Varejo	-9,4%	-10,0%	0,6p.p.	-11,4%	-12,1%	0,7p.p.
Outros Resultados Operacionais de varejo	(59,5)	97,0	NA	32,3	175,6	-81,6%
Programa de Participação nos Resultados	(88,3)	(24,2)	264,9%	(150,7)	(25,7)	486,4%
Outras receitas e (despesas) operacionais	28,8	121,2	-76,2%	183,0	201,3	-9,1%
Total das Despesas Operacionais, líquidas	(1.364,9)	(1.124,4)	21,4%	(4.533,9)	(4.185,3)	8,3%
% s/Receita Líq. de Varejo	-32,7%	-29,5%	-3,2p.p.	-35,8%	-35,8%	0,0p.p.

A participação das Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas sobre a Receita Líquida de Varejo refletiu o quarto trimestre consecutivo de alavancagem operacional, com melhoria contínua nas despesas Gerais e Administrativas, bem como diluição decorrente dos maiores volumes vendidos, em linha com o compromisso da Companhia no controle de despesas. O canal digital manteve sua eficiência, com a participação das despesas sobre a receita online da Renner bastante inferior ao mesmo período do ano anterior.

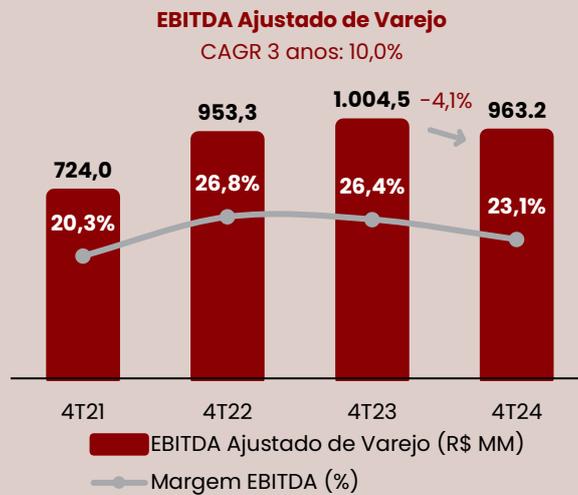
O aumento significativo do Programa de Participação nos Resultados no trimestre refletiu o desempenho da Companhia no ano, particularmente no segundo semestre, permitindo que a Companhia atingisse suas metas para o ano, comparado a 2023.

Os Outros Resultados Operacionais decresceram, em razão dos maiores valores relacionados ao Programa de Participação nos Resultados, mencionados acima, e dos menores montantes em Recuperação de Créditos Fiscais.



EBITDA Ajustado de Varejo

O EBITDA de Varejo ajustado decresceu, em razão da não comparabilidade em Outros Resultados Operacionais (Programa de Participação nos Resultados e Recuperação de Créditos Fiscais). Em bases comparáveis, para melhor avaliação do desempenho operacional, este resultado aumentou **12,7%**, com Margem **0,7p.p.** superior, em função da maior alavancagem operacional.

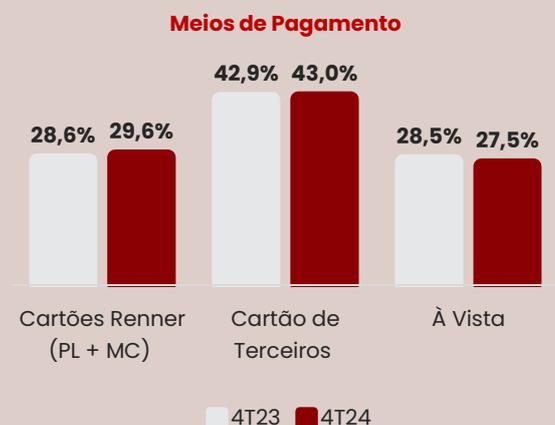


Serviços Financeiros

MEIOS DE PAGAMENTO

A Realize seguiu impulsionando os negócios de varejo da Companhia, tanto no financiamento das vendas, quanto na fidelização dos clientes. A participação dos cartões próprios sobre as vendas do varejo cresceu em relação ao ano anterior, em função da maior utilização pelos clientes ativos, bem como a recuperação de inativos. Isso refletiu, entre outros fatores, o impacto positivo do Programa de Cashback e o aumento da taxa de aprovação, focada nos clientes de baixo risco. A Realize continuou sua retomada gradual e seletiva na concessão de crédito, aprimorando políticas e processos para garantir melhores práticas e reduzir riscos.

A financeira encerrou o trimestre com 4,7 milhões de clientes ativos, estável versus o 3T24, fruto desta retomada na originação. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, houve declínio versus os 5,0 milhões de clientes ativos, em decorrência de ajustes nas políticas de crédito, que resultaram no *churn* involuntário de clientes. Estas ações foram necessárias para endereçar o ciclo de inadimplência que afetou o mercado como um todo.



CARTEIRA DE CRÉDITO

A carteira total permaneceu estável em relação ao ano anterior, porém com evolução significativa no seu perfil de risco. A carteira em dia cresceu 7,6%, impulsionada pelo aumento dos gastos totais nos cartões (*Total Payment Volume - TPV*). Já a carteira vencida reduziu 23,1%, com destaque para a faixa acima de 90 dias, que registrou queda significativa de 5,3 p.p. nos modelos IFRS e BACEN, alcançando 14,2%, patamar adequado ao perfil do portfólio. Esse desempenho foi devido, principalmente, à redução da formação de saldo acima de 90 dias em termos nominais (NPL90 Formation), resultado das ações restritivas implementadas para a melhoria da qualidade do crédito, além do aumento da eficiência na cobrança.

Por fim, a cobertura total atingiu 14,6%, uma redução de 4,5p.p., em decorrência da melhor qualidade dos recebíveis. Já a cobertura da carteira vencida acima de 90 dias aumentou de 99,2% para 104,8% no modelo IFRS 9 (de 98,0% para 102,6% no modelo BACEN).

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ
Carteira total	6.182,2	6.186,9	-0,1%
Em dia	4.998,6	4.647,0	7,6%
Vencida	1.183,6	1.539,8	-23,1%
Vencidos de 1 a 90 dias	4,9%	5,4%	-0,5p.p.
Vencidos > 90 dias	14,2%	19,5%	-5,3p.p.



RESULTADO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receitas, líquidas de custo de funding	444,1	443,9	0,0%	1.726,2	1.835,9	-6,0%
Cartão Renner	23,2	15,5	49,7%	89,1	150,0	-40,6%
Cartão Bandeira	419,0	423,5	-1,1%	1632,7	1678,5	-2,7%
Outras receitas operacionais	1,9	4,9	-61,2%	4,4	7,4	-40,5%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(214,4)	(270,8)	-20,8%	(957,3)	(1.343,3)	-28,7%
Cartão Renner	(9,7)	(0,5)	NA	(20,3)	(105,5)	-80,8%
Cartão Bandeira	(204,7)	(270,3)	-24,3%	(937,0)	(1237,8)	-24,3%
Despesas operacionais	(168,3)	(169,9)	-0,9%	(601,1)	(588,4)	2,2%
Resultado de serviços financeiros	61,4	3,2	NA	167,8	(95,8)	NA
% sobre carteira média total	1,0%	0,1%	0,9p.p.	2,9%	-1,6%	4,5p.p.
% sobre o EBITDA Total Ajustado	6,0%	0,3%	5,7p.p.	6,3%	-4,6%	10,9p.p.

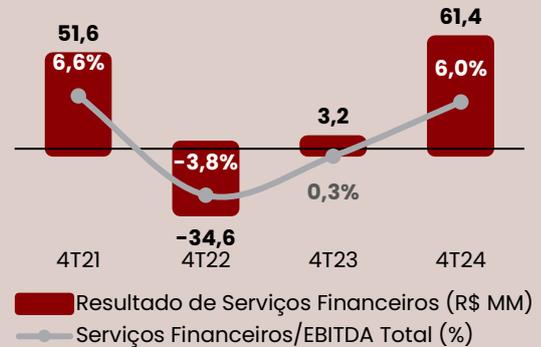
O resultado de serviços financeiros apresentou expressiva evolução, tendo como principal componente as menores perdas líquidas reconhecidas no período. As receitas ficaram estáveis, refletindo principalmente o melhor perfil de risco de crédito nas faixas de atraso curto (1 a 60 dias), as quais diminuíram em 9% versus o ano anterior.

As perdas líquidas reduziram consideravelmente, em razão das medidas acima mencionadas, que resultaram em menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso. A eficiência da cobrança ativa também contribuiu para as maiores recuperações de créditos no período. Não houve venda de carteira no 4T24.

As despesas operacionais reduziram, reflexo do foco contínuo da gestão em ganho de eficiência.

Resultado de Serviços Financeiros

CAGR 3 anos: 6,0%



EBITDA Ajustado

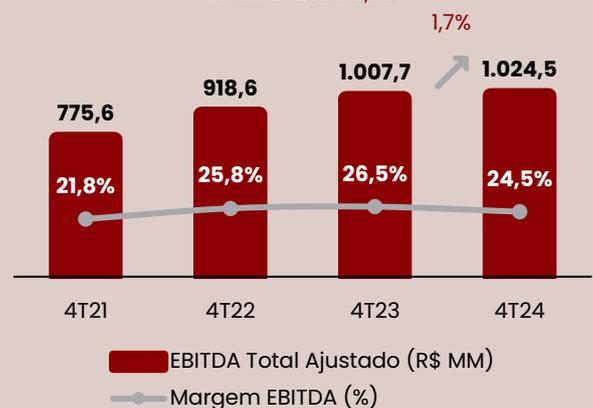
TOTAL

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Lucro Líquido do Período	487,2	526,9	-7,5%	1.196,7	976,3	22,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	58,1	83,3	-30,3%	124,3	(135,6)	NA
Resultado Financeiro, Líquido	10,2	(10,7)	NA	(61,7)	48,4	NA
Depreciações e amortizações	306,5	281,7	8,8%	1.197,8	1.050,2	14,1%
EBITDA Total	862,0	881,2	-2,2%	2.457,1	1.939,3	26,7%
Plano de Opção de Compra de Ações	13,5	4,7	187,2%	31,9	23,5	35,7%
Participação dos administradores e encargos	15,6	-	NA	17,3	-	NA
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	133,5	121,8	9,6%	143,3	140,8	1,8%
EBITDA Total Ajustado	1.024,6	1.007,7	1,7%	2.649,6	2.103,6	26,0%

O EBITDA Total Ajustado cresceu, em função da melhor alavancagem operacional do varejo e do segmento de crédito. Lembrando que a não comparabilidade em Outros Resultados Operacionais (Programa de Participação nos Resultados e Recuperação de Créditos Fiscais) impactou a comparação entre os períodos. Em bases comparáveis, para melhor avaliação do desempenho operacional, este resultado aumentou **19,0%**, com Margem **2,1p.p.** superior.

EBITDA Total Ajustado

CAGR 3 anos: 9,7%



Investimentos

(R\$ MM)	4T24	4T23	2024	2023
Novas lojas	58,5	74,6	145,2	193,9
Remodelação de instalações e outros	106,3	122,6	237,8	292,0
Sistemas e equipamentos de tecnologia	105,1	107,8	249,3	365,0
Logística e outros	13,4	22,4	29,9	37,9
Total dos investimentos	283,3	327,4	662,3	888,8

Os investimentos totais reduziram no trimestre, principalmente em abertura de lojas e remodelações. A redução no total de novas lojas referiu-se à menor quantidade de aberturas, em razão das lojas de rua demandarem maior tempo de prospecção, construção e liberação versus uma loja em shopping. Já em relação às reformas, a Companhia tem priorizado as unidades de maior relevância. Durante o período de reforma, as lojas ficam fechadas, gerando uma redução temporária nas vendas, o que é mais que compensado a partir da reabertura da loja.

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram R\$ 177,6 milhões no trimestre, 11,5% maior versus o 4T23, em função do aumento nos ativos fixos. Já a Depreciação do Direito de Uso (IFRS 16) totalizou R\$ 128,9 milhões, maior em 5,2% versus o mesmo período do ano anterior.



Lojas por Marca

	4T24	4T23	2024	2023
RENNER	Número de Lojas	448	442	442
	Aberturas	7	8	13
	Fechamentos	-1	-4	-7
	Área de Vendas (mil m ²)	735,6	734,0	735,6
CAMICADO	Número de Lojas	103	107	103
	Aberturas	0	0	0
	Fechamentos	-1	0	-4
	Área de Vendas (mil m ²)	43,7	45,7	43,7
YOUCOM	Número de Lojas	135	124	135
	Aberturas	6	6	11
	Fechamentos	0	0	0
	Área de Vendas (mil m ²)	24,2	22,0	24,2

Fluxo de Caixa

Livre

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
EBITDA Total Ajustado (Pós IFRS 16)	1.024,6	1.007,7	16,9	2.649,6	2.103,6	546,0
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	35,6	111,9	(76,3)	233,8	310,8	(77,0)
Fluxo de Caixa Operacional	1.060,2	1.119,6	(59,4)	2.883,4	2.414,4	469,0
(+/-) Variação Capital de Giro	(173,6)	(337,2)	163,6	(693,3)	(433,2)	(260,1)
Contas a Receber	(1.084,3)	(948,0)	(136,3)	(263,7)	(114,4)	(149,3)
Obrigações com Adm de Cartões	154,4	218,9	(64,5)	83,7	61,5	22,2
Estoques	90,2	205,4	(115,2)	(155,7)	62,7	(218,4)
Fornecedores	324,5	279,3	45,2	0,5	70,7	(70,2)
Impostos	422,0	60,0	362,0	147,5	78,4	69,1
Outras Contas a Receber/Pagar	(80,4)	(152,8)	72,4	(505,6)	(592,1)	86,5
(-) Capex	(271,6)	(359,2)	87,6	(679,2)	(892,9)	213,7
(-) Investimentos em controladas	(1,9)	-	(1,9)	(11,7)	(21,4)	9,7
(=) Fluxo de Caixa Livre	613,1	423,2	189,9	1.499,3	1.066,9	432,4

A geração recorde de fluxo de caixa livre deveu-se principalmente à otimização contínua da gestão de capital de giro e ao menor investimento em CAPEX no trimestre. Esse desempenho evidencia a maior capacidade e flexibilidade do modelo operacional da Companhia em converter o EBITDA Total em fluxo de caixa livre.

(Caixa)

Endividamento Líquido

(R\$ MM)	31/12/2024	31/12/2023
Empréstimos e Financiamentos	522,4	1.101,9
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	423,0	825,0
Endividamento Bruto	945,4	1.926,9
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(2.771,3)	(3.103,8)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.825,9)	(1.176,9)

O caixa líquido da Companhia apresentou crescimento de 55,1% versus o ano anterior, em razão da maior geração de caixa livre, não obstante a utilização de R\$ 789,8 milhões para pagamento de Juros sobre o Capital Próprio.

Resultado Financeiro

Líquido

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receitas Financeiras	61,1	138,4	-55,8%	323,3	409,8	-21,1%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	54,6	60,8	-10,3%	208,3	298,1	-30,1%
Juros Selic sobre créditos tributários	6,6	77,6	-91,5%	115,1	111,8	3,0%
Despesas Financeiras	(79,2)	(103,3)	-23,4%	(317,5)	(396,3)	-19,9%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(15,8)	(34,9)	-54,8%	(73,4)	(156,8)	-53,2%
Juros sobre arrendamentos	(63,4)	(68,4)	-7,3%	(244,1)	(239,4)	1,9%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	4,6	(17,9)	NA	53,2	(58,5)	NA
Outras receitas e (despesas), líquidas	3,2	(6,8)	NA	2,6	(3,4)	NA
Resultado Financeiro	(10,2)	10,4	NA	61,7	(48,4)	NA

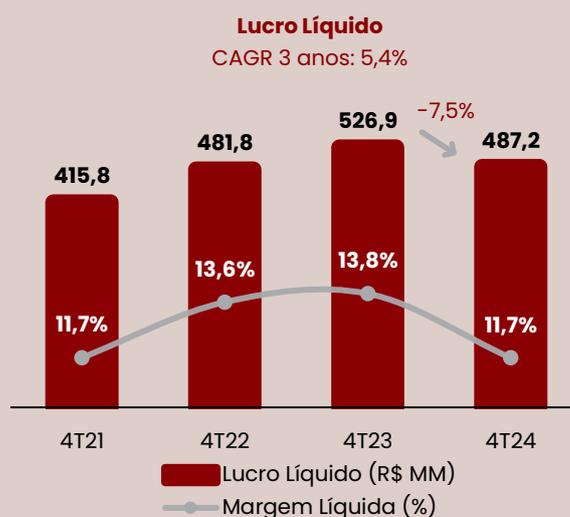
O Resultado Financeiro foi negativo em R\$ 10,2 milhões versus R\$ 10,4 milhões positivos no 4T23, principalmente em razão da não comparabilidade dos montantes relativos aos rendimentos dos juros sobre os créditos tributários recuperados no 4T23, conforme mencionado anteriormente.

Lucro

Líquido

A redução do Lucro Líquido do trimestre foi consequência, principalmente, da não comparabilidade em Outros Resultados Operacionais, conforme já mencionado, somado aos respectivos juros sobre os créditos tributários recuperados no 4T23 e às baixas de ativos fixos de R\$ 133,5MM (vide NEs 14.2 e 34.3). Em bases comparáveis, para melhor avaliação do desempenho operacional, este resultado cresceu **~30%**.

No trimestre, foram destinados aos acionistas R\$ 179,4 milhões de Juros sobre Capital Próprio (JSCP), correspondentes a R\$ 0,17 por ação, cujo pagamento foi efetuado a partir de 08/01/2025.



Resultados

Consolidados

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receita Operacional Líquida	4.617,2	4.271,4	8,1%	14.436,4	13.647,8	5,8%
Vendas de Mercadorias	4.165,7	3.789,7	9,9%	12.629,9	11.643,3	8,5%
Serviços	451,5	481,7	-6,3%	1.806,5	2.004,6	-9,9%
Custo das Vendas	(1.845,1)	(1.698,7)	8,6%	(5.694,4)	(5.427,2)	4,9%
Custo das Mercadorias Vendidas	(1.842,0)	(1.669,6)	10,3%	(5.639,2)	(5.294,3)	6,5%
Custos dos Serviços	(3,1)	(29,1)	-89,3%	(55,2)	(133,0)	-58,5%
Lucro Bruto	2.772,1	2.572,7	7,8%	8.741,9	8.220,6	6,3%
Despesas Operacionais	(2.216,7)	(1.973,3)	12,3%	(7.482,6)	(7.331,5)	2,1%
Vendas	(912,3)	(841,2)	8,5%	(3.119,4)	(2.944,6)	5,9%
Gerais e Administrativas	(393,1)	(380,2)	3,4%	(1.446,8)	(1.416,3)	2,2%
Depreciações e Amortizações	(306,5)	(281,8)	8,8%	(1.197,8)	(1.050,2)	14,1%
Perdas em Crédito, Líquidas	(214,4)	(270,8)	-20,8%	(957,3)	(1.343,3)	-28,7%
Outros Resultados Operacionais	(390,4)	(199,3)	95,9%	(761,3)	(577,1)	31,9%
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	555,4	599,4	-7,3%	1.259,3	889,1	41,6%
Resultado Financeiro, Líquido	(10,2)	10,7	NA	61,7	(48,4)	NA
Imposto de Renda e Contribuição Social	(58,1)	(83,3)	-30,3%	(124,3)	135,6	NA
Lucro Líquido do Período	487,1	526,8	-7,5%	1.196,7	976,3	22,6%

Balanços Patrimoniais

Consolidados

(R\$ MM)	31/12/2024	31/12/2023
ATIVO TOTAL	20.364,3	20.490,6
Ativo Circulante	12.316,6	12.191,7
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.926,1	2.532,2
Aplicações Financeiras	845,2	571,7
Contas a Receber	6.902,9	6.639,2
Estoques	1.929,9	1.774,2
Tributos a Recuperar	578,2	546,2
Instrumentos financeiros derivativos	27,8	0,2
Outros ativos	106,5	128,0
Ativo Não Circulante	8.047,7	8.298,9
Tributos a Recuperar	337,0	377,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	790,2	799,6
Outros ativos	97,7	107,7
Investimentos	56,6	26,0
Imobilizado	2.900,3	2.889,6
Direito de Uso	2.252,5	2.396,7
Intangível	1.613,4	1.702,2
PASSIVO TOTAL E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	20.364,3	20.490,6
Passivo Circulante	7.647,5	7.492,5
Empréstimos, financiamentos e debêntures	522,4	602,0
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	409,3	488,8
Arrendamentos a pagar	783,9	733,3
Fornecedores	1.807,3	1.790,3
Obrigações com Administradora de Cartões	2.610,1	2.526,4
Obrigações fiscais	545,3	411,1
Obrigações sociais e trabalhistas	488,5	323,1
Obrigações Estatutárias	170,6	297,9
Provisão para Riscos	90,0	96,8
Instrumentos financeiros derivativos	-	16,9
Outras Obrigações	220,1	205,9
Passivo Não Circulante	1.944,0	2.950,9
Empréstimos, financiamentos e debêntures	-	499,9
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	13,7	336,2
Arrendamentos a pagar	1.847,5	2.009,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,7	-
Fornecedores	1,8	18,4
Provisão para Riscos	56,2	49,4
Outras Obrigações	19,1	38,0
Patrimônio Líquido	10.772,8	10.047,2
Capital Social	9.540,8	9.022,4
Ações em Tesouraria	(154,4)	(165,7)
Reservas de Capital	166,4	128,5
Reservas de Lucros	1.079,0	1.034,5
Outros resultados abrangentes	141,0	27,5

Fluxos de Caixa

Consolidados

(R\$ MM)	4T24	4T23	2024	2023
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro líquido ajustado	1.110,7	1.208,8	2.856,6	2.858,0
(Aumento) Redução nos Ativos				
Contas a receber de clientes	(1.077,4)	(918,4)	13,9	(153,0)
Estoques	79,9	194,0	(139,9)	62,5
Tributos a recuperar	49,9	(42,7)	(77,7)	237,6
Outros ativos	24,9	64,3	27,5	122,3
Aumento (Redução) nos Passivos				
Fornecedores	309,9	283,8	13,5	156,5
Obrigações - risco sacado	-	(6,7)	-	(79,7)
Obrigações fiscais	366,2	88,8	141,8	(227,2)
Obrigações com administradoras de cartões	154,4	218,9	83,7	61,5
Outras obrigações	76,2	(68,4)	169,3	(129,8)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(21,4)	(0,2)	(129,4)	(34,2)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(62,5)	(45,3)	(198,7)	(294,7)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplic. financeiras	1.010,8	976,9	2.760,6	2.579,8
Aplicações financeiras	(50,0)	54,3	(273,5)	83,5
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	960,8	1.031,2	2.487,1	2.663,3
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisições de imobilizado e intangível	(271,6)	(359,1)	(679,2)	(892,9)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(271,6)	(359,1)	(679,2)	(892,9)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Recompra de ações	-	-	-	(288,2)
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	(207,1)	(255,0)	(941,1)	(504,7)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(205,2)	(185,4)	(793,2)	(754,2)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(141,0)	(304,6)	(691,9)	(462,1)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(553,3)	(745,0)	(2.426,2)	(2.009,2)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	5,9	(42,8)	12,2	(77,4)
Redução no caixa e equivalentes de caixa	141,8	(115,7)	(606,1)	(316,2)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.926,1	2.647,9	2.532,2	2.848,4
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	2.067,9	2.532,2	1.926,1	2.532,2

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. Além disso, é especialista em lista de presentes.

A **Youcom** 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** é uma marca fashion plus size que 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

Carla Sffair

Caroline Luccarini

Maurício Töller

Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br

Diva Freire

Eloisa Sassen

Bruna Miranda

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.



LOJAS RENNER S.A.

 RENNER  CAMICADO  youcom  realize  ASHUA  repassa