



Resultados 2T26

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA

Disciplina na busca por eficiência operacional e gestão de despesas preservando rentabilidade



Receita de varejo cresceu **1,1%**, com SSS de **0,5%** e vestuário avançou **2,5%**, com SSS de **1,5%**



Receita líquida por m² LTM de **R\$ 17,2 mil**, alta de **1,7%**



GMV digital cresceu **13,1%**, alcançando participação de **16,9%** sobre as vendas totais



Lucro bruto cresceu **1,8%** com margem **recorde** para um segundo trimestre, atingindo **57,5% (+0,4p.p.)** e vestuário **58,7% (+0,3p.p.)**



Disciplina na gestão de despesas, com crescimento de apenas **1,5%** (+1,9% ex-IFRS 16)



EBITDA Varejo de **R\$ 791,2 MM (+2,3%)**, com margem de **21,4% (+0,2p.p.)**



Realize com resultado de **R\$ 53,5 MM** e nível de inadimplência estável e adequado



Lucro líquido de **R\$ 405 MM**, e lucro por ação de **R\$ 0,4165 (+3,5%) (ou +11,7% em bases comparáveis)**



Mais um trimestre de evolução no ROIC¹ LTM, que atingiu **15,1% (+1,9 p.p.)** em bases comparáveis², acima do custo de capital



Geração de **R\$ 135 MM** de fluxo de caixa livre, posição robusta de caixa de **R\$ 1,9 bi** e caixa líquido de **R\$ 1,2 bi**



Ciclo financeiro de 105 dias, com **redução de 3 dias** versus o 2T25



Recompra de **22,0 MM** de ações, totalizando **R\$ 313 MM** e deliberação de JCP de **R\$ 438 MM, no 1S26**



Inauguração de **44 unidades** LTM **+2,2%** de área de vendas



Destaque nos índices de sustentabilidade **ISE/B3** e **Dow Jones Best in Class**; divulgação 2ª edição do Relatório 2025 IFRS S1 e S2/CBPS 1 e 2

¹ Retorno 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.
² ROIC ajustado excluindo os efeitos da Resolução 4966.

Mensagem do CEO

O segundo trimestre de 2026 apresentou um crescimento de receita abaixo das nossas projeções. Esse desempenho refletiu, além da forte base comparativa do 2T25, um impacto mais pronunciado da Copa do Mundo no fluxo das lojas físicas e nos padrões de compra dos consumidores, acima do que havíamos previsto e do histórico observado em eventos anteriores. Apesar desse contexto, avançamos a margem bruta para patamares recordes, mantivemos uma gestão disciplinada dos estoques e exercemos um rígido controle de despesas, preservando rentabilidade, expandindo o ROIC¹ e o lucro líquido.

A receita líquida de varejo cresceu **1,1%** no trimestre, com avanço de **2,5%** em vestuário. Em uma visão de 2 anos, o crescimento foi de 19,8% e 23,1% respectivamente. Ao longo do trimestre, seguimos investindo em importantes iniciativas comerciais e de fortalecimento da marca. Nossa campanha de **Dia das Mães teve vendas recordes** para o evento, enquanto nossas *colabs* com o tema Brasilcore fortaleceram o engajamento dos clientes durante a Copa do Mundo. Também expandimos nosso portfólio de marcas próprias para o segmento de beleza com o lançamento da linha de fragrâncias da Alchemia, reforçando nossa capacidade de inovar e nos diferenciar.

Nosso canal digital manteve sua trajetória consistente, com avanço de **13,1% no GMV** e participação de **16,9%** das vendas totais do varejo. Em um período marcado por menor fluxo nas lojas físicas durante a Copa do Mundo, o ambiente digital se mostrou relevante para a captura da demanda dos clientes, impulsionado por ações comerciais direcionadas, ativações temáticas e iniciativas de gamificação. Esse desempenho reforça a relevância da nossa proposta omnicanal e a capacidade de nos engajar com os consumidores em diferentes momentos da jornada de compra.

Fortalecemos a qualidade estrutural do negócio entregando mais um trimestre com **margem bruta de varejo e vestuário recordes de 57,5% e 58,7%**, respectivamente, que resultou em crescimento de **1,8%** do lucro bruto. A expansão da margem foi impulsionada pela melhor gestão de estoques, maior participação de vendas a preço cheio e câmbio favorável, evidenciando nossa capacidade de capturar ganhos de eficiência do modelo operacional.

Um importante destaque neste trimestre foi a **disciplina na gestão das despesas operacionais**, que cresceram apenas **1,5%**, mesmo com pressão inflacionária e maiores investimentos relacionados à abertura de lojas no período. Esse desempenho reflete a consistência das iniciativas de eficiência, revisão de processos e ganhos de produtividade, sustentando nosso compromisso de diluição de despesas.

Esses avanços operacionais se traduziram em um EBITDA de varejo de **R\$ 791 milhões**, com expansão de **0,2 p.p.** na margem e lucro líquido ajustado de **R\$ 397 milhões**, representando um aumento de **8%** em base comparável, acompanhado por um avanço de **11,7%** no lucro por ação também em base comparável. Por mais um trimestre tivemos evolução sequencial do **ROIC¹ LTM, para 15,1%**, aumento de **1,9p.p.** em bases comparáveis². Durante o ano, recomparamos **22 milhões de ações**, correspondentes a **R\$ 313 milhões** e deliberamos **R\$ 438 milhões** em juros sobre capital próprio, resultando em uma **distribuição de 113% do lucro líquido** do semestre, refletindo nosso foco em uma alocação disciplinada de capital e no retorno aos acionistas.

Pautados pelo compromisso de transparência com o mercado, **revisamos a projeção de crescimento de receita líquida para o ano de 2026** de 9% a 13% **para 4% a 8%**, diante do desempenho de vendas abaixo do esperado no 2T26 e de uma conjuntura macroeconômica e competitiva mais desafiadora. A aceleração do crescimento no segundo semestre de 2026 será sustentada pela expansão da área de vendas, pela reinauguração de unidades relevantes, pelo avanço de iniciativas comerciais e, também por uma base comparativa mais favorável. **Para os anos de 2027 a 2030, mantemos a projeção de crescimento de receita líquida de 9% a 13%**. Todas as demais métricas projetadas para o ciclo 2026 até 2030 permanecem inalteradas.

Avançamos na execução da nossa estratégia de longo prazo apoiados nas iniciativas estruturais que sustentam nossas ambições para 2030: expansão de lojas, aumento da produtividade omni e crescimento do digital. O desempenho médio das lojas inauguradas neste ano e nos últimos anos está acima das nossas expectativas, reforçando a confiança no plano de expansão de 50 a 60 lojas para 2026, alcançando 570 a 600 lojas da Renner e 260 a 290 lojas da Youcom até 2030. A evolução em rentabilidade, geração de caixa e retorno sobre o capital investido, reafirma nosso compromisso na geração de valor para os acionistas.

Fabio Faccio – CEO

¹ Retorno 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.

² ROIC ajustado excluindo os efeitos da Resolução 4966.

Principais Indicadores Financeiros

6 de agosto de 2026 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), anuncia seus resultados do 2T26 e 6M26. 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	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Receita líquida de varejo	3.689,2	3.649,7	1,1%	6.565,2	6.406,5	2,5%
Vendas em mesmas lojas - varejo	0,5%	17,3%	n.a	1,8%	14,5%	n.a
Receita líquida de vestuário	3.345,1	3.262,6	2,5%	5.909,9	5.703,4	3,6%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	1,5%	18,5%	n.a	2,6%	15,7%	n.a
GMV digital (1P + 3P)	837,6	740,5	13,1%	1.464,7	1.324,3	10,6%
Penetração do GMV Digital	16,9%	15,2%	1,7p.p.	16,8%	15,1%	1,7p.p.
Margem bruta de varejo	57,5%	57,1%	0,4p.p.	57,1%	56,2%	0,9p.p.
Margem bruta de vestuário	58,7%	58,4%	0,3p.p.	58,4%	57,4%	1,0p.p.
Despesas operacionais (pós IFRS 16)	(1.341,2)	(1.320,8)	1,5%	(2.555,5)	(2.464,5)	3,7%
% Receita liq. de varejo	-36,4%	-36,2%	0,2p.p.	-38,9%	-38,5%	0,4p.p.
Despesas operacionais (ex IFRS 16)	(1.515,2)	(1.487,4)	1,9%	(2.903,1)	(2.797,3)	3,8%
% Receita liq. de varejo	-41,1%	-40,8%	0,3p.p.	-44,2%	-43,7%	0,5p.p.
EBITDA de varejo	791,2	773,4	2,3%	1.278,7	1.168,1	9,5%
Margem EBITDA de varejo	21,4%	21,2%	0,2p.p.	19,5%	18,2%	1,3p.p.
Resultado de serviços financeiros	53,5	118,5	-54,9%	176,4	308,9	-42,9%
EBITDA Total Ajustado	844,6	891,9	-5,3%	1.455,1	1.477,0	-1,5%
Margem EBITDA total	22,9%	24,4%	-1,5p.p.	22,2%	23,1%	-0,9p.p.
Fluxo de caixa livre	135,1	333,1	-59,4%	393,2	404,0	-2,7%
Lucro líquido	404,6	404,5	0,0%	661,9	625,5	5,8%
Margem Líquida	11,0%	11,1%	-0,1p.p.	10,1%	9,8%	0,3p.p.
Lucro por ação (R\$)	0,4165	0,4024	3,5%	0,6785	0,6115	11,0%
ROIC ¹ LTM	15,1%	14,1%	1,0p.p.	15,1%	14,1%	1,0p.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

7 de agosto 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_6CDMveE8Q3mhgW-lx3s9BA

LREN3

Fechamento em 31/07/2026

- Cotação
R\$ 13,60/ação
- Valor de mercado
R\$ 13,1 bilhões
- Ações em circulação
961,3 milhões



Desempenho
Varejo

Receita Líquida de Varejo

R\$ milhões	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Receita líquida de varejo	3.689,2	3.649,7	1,1%	6.565,2	6.406,5	2,5%
Renner	3.414,1	3.376,8	1,1%	6.037,7	5.899,3	2,3%
Youcom	142,0	140,0	1,4%	263,6	246,5	6,9%
Camicado	133,1	132,9	0,2%	263,9	260,7	1,2%
Vendas em mesmas lojas	0,5%	17,3%	n.a	1,8%	14,5%	n.a
Receita líquida de vestuário	3.345,1	3.262,6	2,5%	5.909,9	5.703,4	3,6%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	1,5%	18,5%	n.a	2,6%	15,7%	n.a
Dados operacionais						
GMV Digital (1P + 3P)	837,6	740,5	13,1%	1.464,7	1.324,3	10,6%
Participação do digital	16,9%	15,2%	1,7p.p.	16,8%	15,1%	1,7p.p.
Receita líquida do varejo/m² (R\$ mil)	4,49	4,54	-1,1%	7,99	7,97	0,3%
Ticket médio total (R\$)	228,8	226,9	0,8%	216,4	211,4	2,4%
Ticket médio dos cartões próprios (R\$)	315,4	318,8	-1,1%	300,1	294,8	1,8%
Área de vendas média (mil m²)	822,0	804,5	2,2%	821,9	804,3	2,2%

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 de varejo atingiu **R\$ 3.689,2 milhões**, crescimento de **1,1%** em relação a alta de 18,5% do 2T25. Em uma visão de 2 anos, a Companhia apresenta um crescimento de 19,8% (9,4% CAGR). No conceito de vendas em mesmas lojas (SSS), o crescimento foi de **0,5%**. Na categoria de vestuário, a receita líquida e o SSS cresceram **2,5%** e **1,5%**, respectivamente. Em uma visão de 2 anos, a Companhia apresenta um crescimento de 23,1% (10,9% CAGR). No 1S26, a receita líquida de varejo totalizou **R\$ 6.565,2 milhões**, crescimento de **2,5%** versus o 1S25. Na categoria de vestuário, a receita líquida e as vendas em mesmas lojas (SSS) cresceram **3,6%** e **2,6%**, respectivamente.

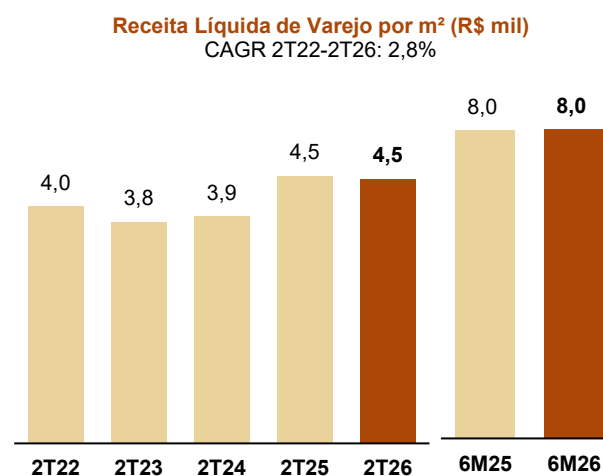
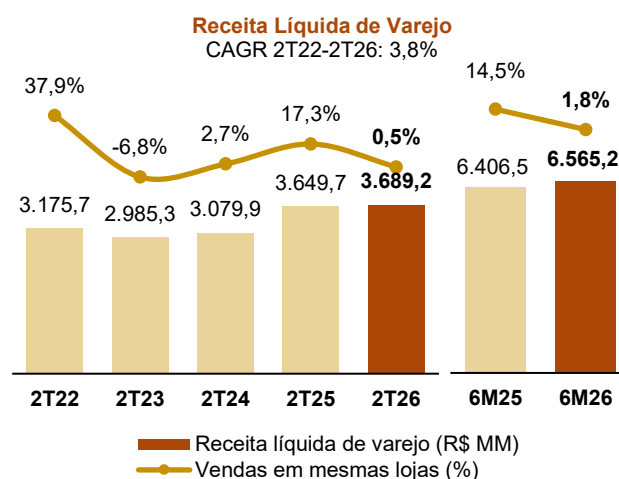
O desempenho no 2T26 ficou abaixo das expectativas iniciais da Companhia, refletindo um ambiente de consumo mais desafiador do que o previsto. Desde a elaboração das projeções para 2026, observou-se uma deterioração do cenário macroeconômico, com queda dos juros em ritmo mais lento e aumento do endividamento das famílias.

Os jogos da Copa do Mundo impactaram negativamente o fluxo nas lojas físicas e o perfil de consumo de forma mais intensa do que os padrões históricos. O trimestre também foi marcado por maior engajamento dos consumidores com plataformas de apostas esportivas e por um ambiente competitivo mais acirrado, com maior atividade de plataformas internacionais de cross-border após a isenção da tributação federal.

Diante deste contexto, a **Companhia revisou a projeção de crescimento** de receita líquida para 2026, de 9% a 13% para **4% a 8%**, refletindo o desempenho abaixo do esperado no 2T26 e uma conjuntura macroeconômica e competitiva mais desafiadora.

A expectativa para o segundo semestre é de reaceleração do crescimento, impulsionada por uma base comparativa mais favorável, pela expansão da área de vendas, reinauguração de unidades relevantes que foram reformadas ao longo de 2026 e pelo avanço de iniciativas comerciais, digitais e de inovação em produtos.

A Companhia mantém suas projeções de crescimento de 9% a 13% para os anos de 2027 a 2030.



Renner

A marca Renner registrou receita operacional líquida de **R\$ 3.414,1 milhões**, crescimento de **1,1%** versus o 2T25, em um trimestre marcado por uma base de comparação elevada. No 2T25, a receita líquida de varejo havia crescido 18,5%, impulsionada por temperaturas atipicamente mais baixas, que anteciparam a demanda por itens de inverno. Em 2026, embora a normalização das temperaturas em maio tenha favorecido as categorias invernais, o impacto no fluxo das lojas físicas durante a Copa e o ambiente competitivo mais agressivo resultaram em uma performance de vendas abaixo das expectativas.

Vale mencionar que a receita líquida foi negativamente impactada no trimestre em ~0,4 p.p. pela saída da categoria de Beleza da sistemática do ICMS Substituição Tributária no Estado de SP em 01/04/2026, que gera um efeito contábil sem impacto no Lucro Bruto. Esta mudança deve ser a mais relevante dentre os demais Estados.

Em relação às ativações comerciais do trimestre, destacaram-se a performance do Dia das Mães, com recorde de faturamento. As coleções desenvolvidas para a Copa do Mundo, incluindo *co/ab* com Guaraná Antarctica e com Ronaldinho Gaúcho, fortaleceram a conexão com os consumidores durante este evento. A coleção de São João foi destaque na utilização de jornada personalizada e contribuiu para elevar a relevância cultural da marca. Também no período, foi lançada a primeira linha de perfumes da Alchemia, ampliando o portfólio de marca própria da Renner e fortalecendo sua atuação em novas categorias.

Digital

O GMV Digital cresceu **13,1%** no trimestre, com participação de **16,9%** e rentabilidade superior em relação ao 2T25.

A conversão evoluiu 19,7%, refletindo melhorias na experiência de compra e avanços na jornada digital, com destaque para a expansão da funcionalidade de busca por imagem e produtos similares para o app Renner, na sequência do lançamento do recurso na *web* no 1T26.

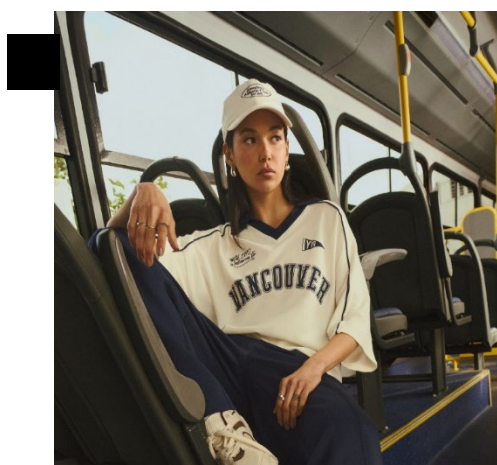
Em um ambiente de menor fluxo nas lojas físicas em junho por conta do evento da Copa do Mundo, o consumidor ficou mais propenso a compras *online*. Diante disso, ativações realizadas nos dias de jogos, iniciativas de CRM e o crescimento das Favoritas Renner (influenciadoras) contribuíram para ampliar o engajamento dos clientes e incrementar vendas.

O *app* Renner manteve sua liderança entre os *players* nacionais de moda, encerrando o período com 7,2 milhões de usuários ativos mensais (MAU). A Companhia também consolidou a liderança como o *site* e *app* de moda com maior número de visitas, refletindo a força da marca e a eficiência das estratégias de marketing digital.

Negócios especializados

A Camicado alcançou receita líquida de **R\$ 133,1 milhões**, estável em **0,2%**, refletindo um ambiente de consumo mais desafiador, sobretudo em junho. Ainda assim, houve expansão da base de clientes omni, com crescimento da frequência de compra. As iniciativas de CRM começaram a ganhar tração, permitindo a realização de campanhas mais segmentadas, como kits de presentes e ofertas direcionadas, com resultados iniciais positivos e potencial de intensificação ao longo do segundo semestre.

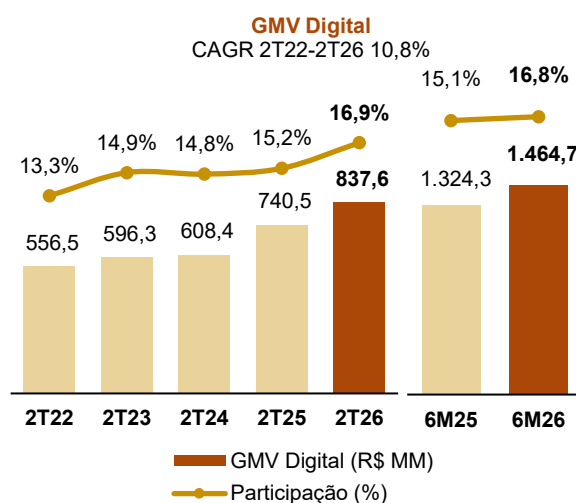
A Youcom registrou receita líquida de **R\$ 142,0 milhões**, crescimento de **1,4%** sobre a alta de 21,7% registrada no 2T25, refletindo uma base de comparação mais forte e um cenário de consumo mais desafiador, especialmente em junho. O desempenho também foi impactado por efeitos temporários, acima do esperado, relacionados à transição de sistemas, que afetaram o abastecimento das lojas em parte do período. A implantação de sistema mencionada já foi concluída e a operação foi normalizada.



youcom



CAMICADO



Lucro Bruto e Margem de Varejo

R\$ milhões	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Lucro bruto de varejo	2.121,3	2.084,3	1,8%	3.751,3	3.602,2	4,1%
Margem bruta de varejo	57,5%	57,1%	0,4p.p.	57,1%	56,2%	0,9p.p.
Renner	57,2%	56,9%	0,3p.p.	56,9%	56,0%	0,9p.p.
Youcom	63,7%	63,7%	0,0p.p.	62,5%	62,0%	0,5p.p.
Camicado	57,9%	55,9%	2,0p.p.	56,8%	55,6%	1,2p.p.
Lucro bruto de vestuário	1.963,7	1.906,3	3,0%	3.450,6	3.274,8	5,4%
Margem bruta de vestuário	58,7%	58,4%	0,3p.p.	58,4%	57,4%	1,0p.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.

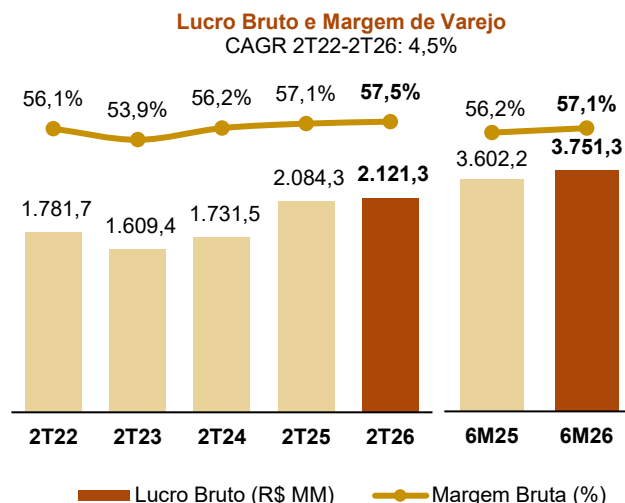
Consolidado

O lucro bruto consolidado de varejo totalizou **R\$ 2.121,3 milhões**, alta de **1,8%** na comparação anual. A margem bruta consolidada do varejo avançou **0,4 p.p.**, atingindo um **recorde de 57,5%**, e a de vestuário evoluiu **0,3 p.p.**, alcançando o **recorde 58,7%**, mesmo sobre uma base de comparação recorde no 2T25.

A expansão da margem foi impulsionada principalmente pelo desempenho comercial, destacando-se a maior participação de vendas a preço cheio e ganhos decorrentes de maior reatividade da cadeia de suprimentos, além de um cenário cambial mais favorável.

A Companhia encerrou o período com alta de **6,5%** no saldo dos estoques versus o 2T25, enquanto o prazo médio de estoques (LTM) aumentou em 1 dia, para 123 dias. A Companhia manteve a gestão de estoque eficiente, com alocação mais precisa nas lojas. As ações promocionais realizadas de forma pontual mantiveram a qualidade dos estoques, com a participação de itens acima de 16 semanas inferior em **11,9%** ao mesmo período do ano anterior. O estoque segue ajustado à demanda futura, com quantidade e redução de idade, mesmo diante do ambiente de vendas mais desafiador observado em junho.

No 1S26, o lucro bruto consolidado de varejo totalizou **R\$ 3.751,3 milhões**, expansão de **4,1%** em relação ao ano anterior. A margem bruta consolidada atingiu **57,1%**, **recorde para um primeiro semestre**, com avanço de **0,9p.p.** A margem bruta de vestuário evoluiu **1,0p.p.**, e alcançou **58,4%**.



Renner

A Renner apresentou margem bruta de **57,2%**, aumento de **0,3p.p.** versus o ano anterior. O avanço refletiu principalmente o maior volume de vendas a preço cheio e a evolução do modelo de abastecimento, que permitiu maior precisão na alocação dos produtos. Apesar dos avanços em margem bruta, a Companhia manteve-se atenta a um ambiente de consumo mais sensível, preservando a sua competitividade, com repasse de preços abaixo da inflação.

Negócios especializados

A Camicado apresentou margem bruta de **57,9%**, aumento de **2,0p.p.**, resultado de uma execução comercial consistente, com destaque para a evolução de **4p.p.** na participação da marca própria Home & Style e uma gestão eficiente de estoques. A Youcom, por sua vez, apresentou margem bruta de **63,7%**, estável versus o ano anterior.

Despesas Operacionais de Varejo

R\$ MM	2T26		2T25		Δ	
Despesas operacionais (pós IFRS 16)	(1.341,2)	-36,4%	(1.320,8)	-36,2%	1,5%	0,2p.p.
Vendas	(892,4)	-24,2%	(861,2)	-23,6%	3,6%	0,6p.p.
Gerais e administrativas	(398,7)	-10,8%	(393,8)	-10,8%	1,2%	0,0p.p.
PPR e ILP	(50,1)	-1,4%	(65,8)	-1,8%	-23,9%	-0,4p.p.
Despesas operacionais (ex IFRS 16)	(1.515,2)	-41,1%	(1.487,4)	-40,8%	1,9%	0,3p.p.
Vendas	(1.040,5)	-28,2%	(1.002,2)	-27,5%	3,8%	0,7p.p.
Gerais e administrativas	(424,6)	-11,5%	(419,4)	-11,5%	1,2%	0,0p.p.
PPR e ILP	(50,1)	-1,4%	(65,8)	-1,8%	-23,9%	-0,4p.p.

R\$ MM	6M26		6M25		Δ	
Despesas operacionais (pós IFRS 16)	(2.555,5)	-38,9%	(2.464,5)	-38,5%	3,7%	0,4p.p.
Vendas	(1.702,9)	-25,9%	(1.618,5)	-25,3%	5,2%	0,6p.p.
Gerais e administrativas	(765,1)	-11,7%	(747,2)	-11,7%	2,4%	0,0p.p.
PPR e ILP	(87,5)	-1,3%	(98,8)	-1,5%	-11,4%	-0,2p.p.
Despesas operacionais (ex IFRS 16)	(2.903,1)	-44,2%	(2.797,3)	-43,7%	3,8%	0,5p.p.
Vendas	(1.998,4)	-30,4%	(1.900,2)	-29,7%	5,2%	0,7p.p.
Gerais e administrativas	(817,2)	-12,4%	(798,3)	-12,5%	2,4%	-0,1p.p.
PPR e ILP	(87,5)	-1,3%	(98,8)	-1,5%	-11,4%	-0,2p.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 Despesas Gerais e Administrativas.

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: Valores da contraprestação de arrendamento: R\$ (174,0) MM no 2T26, R\$ (166,6) no 2T25, R\$ (347,6) MM no 6M26 e R\$ (332,8) no 6M25.

As despesas operacionais totalizaram **R\$ 1.341,2 milhões**, crescimento de **1,5%**. Na visão ex IFRS 16, que inclui os pagamentos de arrendamento, as despesas atingiram **R\$ 1.515,2 milhões**, aumento de **1,9%**.

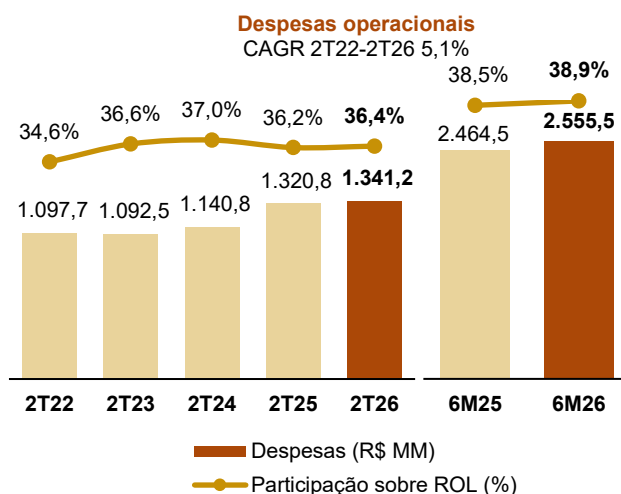
As despesas operacionais cresceram acima da receita em razão dos menores volumes de vendas, principalmente em junho. Apesar desse contexto e, mesmo com inflação e crescimento de área de 2,2%, a Companhia manteve disciplina na gestão de despesas ao longo do trimestre, refletindo iniciativas de eficiência, revisão de processos e ganhos de produtividade.

Quanto as Despesas com Vendas cresceram **3,6%**, impactadas, principalmente, pelo aumento de área, já mencionada, fruto do plano de expansão em curso. Já as despesas de G&A cresceram em linha com o aumento das receitas, resultado da implementação de iniciativas de eficiência, conforme mencionado.

Por fim, as despesas relacionadas ao Programa de Participação de Resultados (PPR) e aos Incentivos de Longo Prazo (ILP) totalizaram **R\$ 50,1 milhões** (R\$ 65,8 milhões no 2T25), **redução de 24%**. Mais informações vide NE 34.4.

No 1S26, as despesas operacionais somaram **R\$ 2.555,5 milhões**, crescimento de **3,7%**. Na visão ex IFRS 16, as despesas operacionais somaram **R\$ 2.903,1 milhões**, crescimento de **3,8%** versus o 1S25. As despesas de G&A, preponderantemente fixas, cresceram **2,4%**, resultado da implementação de iniciativas de eficiência, conforme já mencionado.

A Companhia reforça a projeção divulgada 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	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Lucro Bruto	2.121,3	2.084,3	1,8%	3.751,3	3.602,2	4,1%
Despesas Operacionais	(1.341,2)	(1.320,8)	1,5%	(2.555,5)	(2.464,5)	3,7%
Outras receitas/despesas	11,1	9,9	12,1%	82,9	30,4	172,7%
EBITDA de varejo	791,2	773,4	2,3%	1.278,7	1.168,1	9,5%
Margem EBITDA de varejo	21,4%	21,2%	0,2p.p.	19,5%	18,2%	1,3p.p.
EBITDA de varejo (ex IFRS 16)	617,2	606,8	1,7%	931,3	835,5	11,5%
Margem EBITDA de varejo (ex IFRS 16)	16,7%	16,6%	0,1p.p.	14,2%	13,0%	1,2p.p.

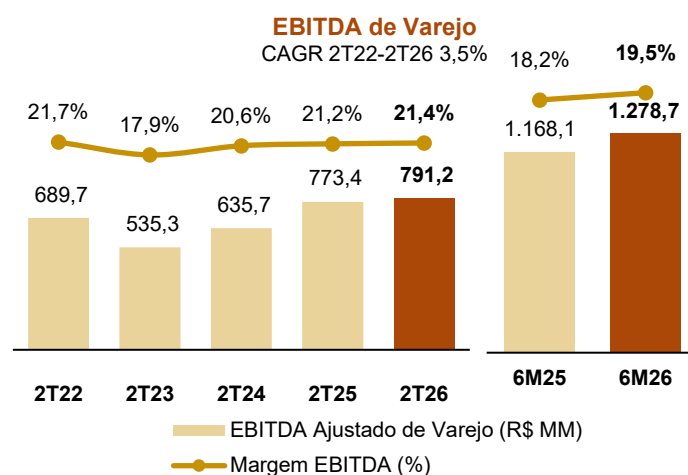
Nota 1: Margem EBITDA de Varejo está relacionada à receita líquida de varejo.

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\$ 791,2 milhões**, crescimento de **2,3%** versus o 2T25, alcançando margem de **21,4%**, maior em **0,2p.p.** em relação ao ano anterior. Na visão ex IFRS 16, o EBITDA de varejo foi de **R\$ 617,2 milhões**, com margem de **16,7%**, maior em **0,1p.p.** versus o 2T25. Este desempenho foi fruto da melhora da margem bruta de varejo de **0,4p.p.**, e crescimento de despesas em ritmo controlado. Em bases comparáveis, excluindo o montante de outras receitas e despesas, o EBITDA de varejo teria sido R\$ 780,1 milhões versus R\$ 763,5 milhões no 2T25, crescimento de 2,2%, com margem superior em 0,2p.p.

O EBITDA ajustado de varejo no 1S26 atingiu **R\$ 1.278,7 milhões**, crescimento de **9,5%** versus o 1S25, alcançando margem de **19,5%**, maior em **1,3p.p.** Na visão ex IFRS 16, o EBITDA ajustado de varejo foi de **R\$ 931,3 milhões**, com margem de **14,2%**, maior em **1,2p.p.** Em bases comparáveis, excluindo o montante de outras receitas e despesas, o EBITDA de varejo teria sido R\$ 1.195,8 milhões versus R\$ 1.137,7 milhões no 1S25, crescimento de 5,1%, com margem superior em 0,4p.p.

No contexto das projeções divulgadas 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**.



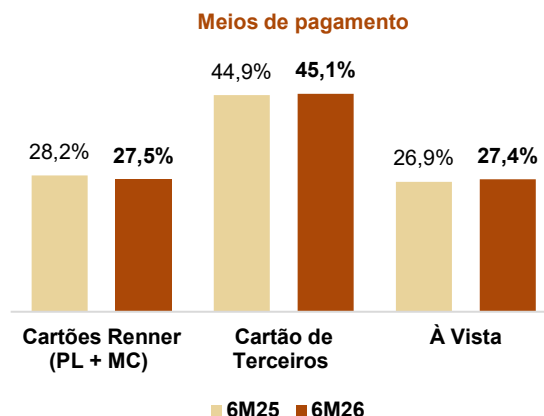
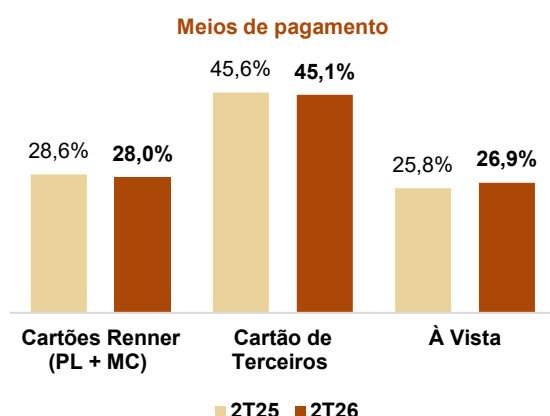


Desempenho Serviços Financeiros

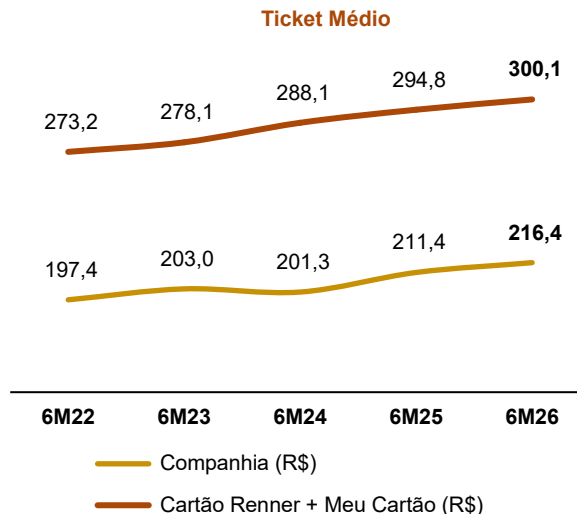
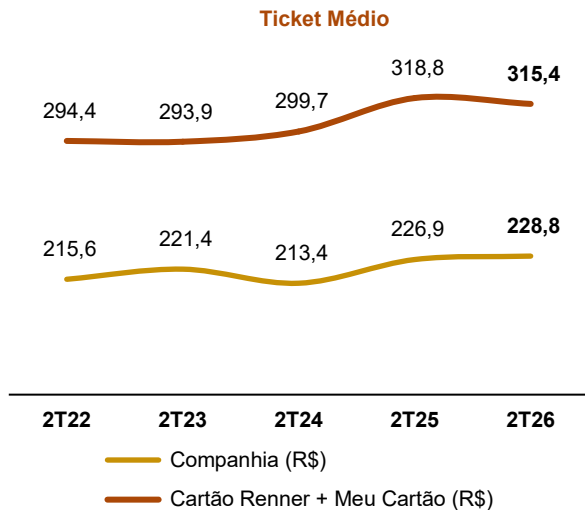
Serviços Financeiros

Meios de pagamento e base ativa de clientes

A participação dos cartões próprios nas vendas foi de **28,0%**, uma redução de **0,6p.p.** versus o mesmo trimestre do ano anterior e está diretamente relacionada à política de crédito seletiva adotada pela Companhia. Essa estratégia reduziu novas originações e, consequentemente, limitou o crescimento da base de clientes ativos, que encerrou o trimestre em **4,7 milhões**, estável versus o mesmo trimestre do ano anterior.



O ticket médio das vendas através dos cartões próprios reduziu **1,0%**, para **R\$ 315,4**, ainda assim, mantendo-se 40% superior ao ticket médio total da Companhia, demonstrando o papel fidelizador e alavancador da Realize ao varejo.



■ Carteira de Crédito

(R\$ milhões)	30/06/2026 até 540 dias		30/06/2026 Ajustado até 540 dias		30/06/2025 até 540 dias		Δ	
Carteira total	6.650,4	100,0%	6.443,7	100,0%	6.511,5	100,0%	-1,0%	-
A vencer	4.572,4	68,8%	4.572,4	71,0%	4.662,5	71,6%	-1,9%	-0,6p.p.
Vencida	2.078,0	31,2%	1.871,3	29,0%	1.849,0	28,4%	1,2%	0,6p.p.
Carteira total	6.650,4	100,0%	6.443,7	100,0%	6.511,5	100,0%	-1,0%	-
Estágio 1	3.325,5	50,0%	3.325,5	51,6%	3.599,7	55,3%	-7,6%	-3,7p.p.
Estágio 2	1.562,4	23,5%	1.562,4	24,2%	1.361,0	20,9%	14,8%	3,3p.p.
Estágio 3	1.762,5	26,5%	1.555,8	24,1%	1.550,8	23,8%	0,3%	0,3p.p.

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

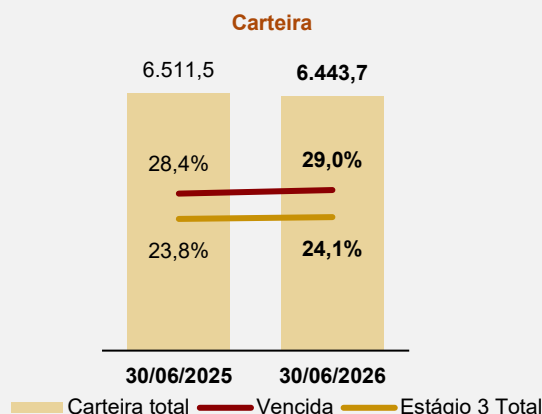
Estágio 2: Atraso de 31 a 89 dias ou renegociação adimplente ou utilização do *overlimit* para o produto Meu Cartão, projetada para 12 meses.

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

A partir de 01/01/2025 a Companhia ampliou o prazo para baixa de ativos vencidos de 360 dias para 540 dias e passou a reconhecer receita de juros de atraso para até 90 dias ante 60 dias no modelo anterior. Em 30/06/2026 o critério de baixa de ativos alcançou a sua base de comparação, por esta razão, a Companhia passa a apresentar as carteiras ativas até 540 dias. Já em relação ao reconhecimento adicional de juros a carteira ainda não alcançou sua base de comparação, diante disto, apresentamos em destaque as carteiras comparáveis.

A carteira total teve uma **redução marginal de 1,0%**, 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.

O aumento de **0,6 p.p.** na participação da carteira vencida e **0,3p.p.** no estágio 3 total (a vencer e vencida) resulta em parte da menor originação da carteira em dia, dado a seletividade de novas concessões e de um ambiente de crédito com aumento do endividamento das famílias. Em 30/06/2026, havia 83,7 milhões de brasileiros inadimplentes versus 77,8 milhões em 30/06/2025, representando cerca de metade da população economicamente ativa, conforme Mapa de Inadimplência da Serasa.



Por fim, a cobertura para perdas da carteira total atingiu **21,6%**, estável ante o ano anterior. Já a cobertura da carteira no estágio 3 total (vencer e vencida) encerrou o trimestre em **89,3%**, nível adequado para o risco atual da carteira.

(R\$ milhões)	30/06/2026 até 540 dias	30/06/2026 Ajustado até 540 dias	30/06/2025 até 540 dias	Δ
Provisão para perdas	(1.550,9)	(1.389,7)	(1.381,9)	0,6%
Cobertura total	23,3%	21,6%	21,2%	0,4p.p.
Cobertura vencidos	74,6%	74,3%	74,7%	-0,4p.p.
Cobertura estágio 3	88,0%	89,3%	89,1%	0,2p.p.

■ Resultado de Serviços Financeiros

(R\$ milhões)	2T26	2T25 Ajustado	Δ	2T25 Reportado
Receitas, líquidas de <i>funding</i>	509,2	519,5	-2,0%	519,5
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(298,6)	(305,7)	-2,3%	(255,7)
Despesas operacionais	(157,1)	(145,3)	8,1%	(145,3)
Resultado de serviços financeiros	53,5	68,5	-21,9%	118,5
% sobre o EBITDA Total (pós IFRS 16)	6,3%	7,7%	-1,4p.p.	13,3%
% sobre o EBITDA Total (ex IFRS 16)	8,0%	9,4%	-1,4p.p.	16,3%

(R\$ milhões)	6M26	6M25 Ajustado	Δ	6M25 Reportado
Receitas, líquidas de <i>funding</i>	1.006,7	1.023,1	-1,6%	1.023,1
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(531,4)	(547,9)	-3,0%	(432,9)
Despesas operacionais	(298,9)	(281,3)	6,3%	(281,3)
Resultado de serviços financeiros	176,4	193,9	-9,0%	308,9
% sobre o EBITDA Total (pós IFRS 16)	20,9%	21,7%	-0,8p.p.	34,6%
% sobre o EBITDA Total (ex IFRS 16)	23,0%	23,6%	-0,6p.p.	37,6%

A mudança no prazo de baixa de ativos vencidos de 360 dias para 540 dias, já mencionada, beneficiou o resultado do 2T25 e 6M25, respectivamente em **R\$ 50 milhões** e **R\$ 115 milhões**, na linha de Perdas em Créditos. Para fins de comparabilidade com 2026, este efeito foi revertido e apresentado na coluna 2T25 ajustado e 6M25 ajustado.

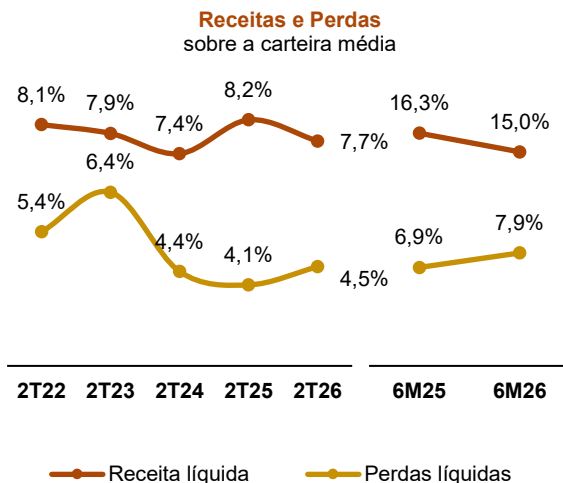
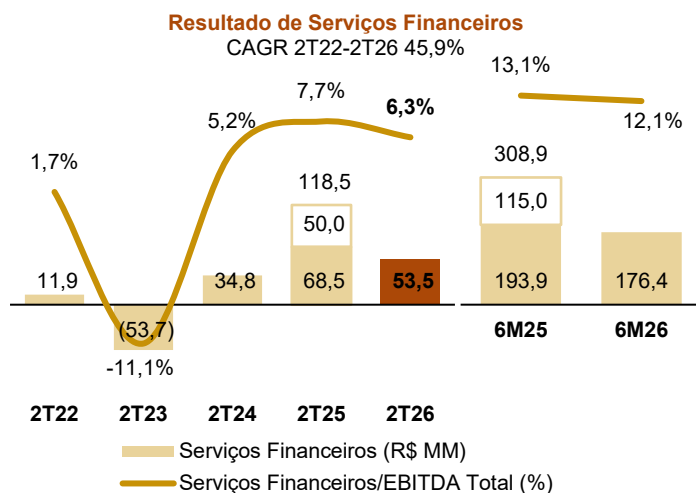
As receitas do trimestre reduziram **2,0%** em relação ao mesmo período do ano anterior, e representaram **7,7%** do total da carteira média, queda de 0,5 p.p., refletindo, principalmente, a redução de receitas com juros de atraso. Esse movimento está associado a menor representatividade das safras de atraso mais curto (1 a 90 dias), resultado da manutenção de uma política de crédito seletiva. Vale destacar que, a partir de 01/01/2025, A Companhia passou a reconhecer as receitas de juros de atraso sobre a parcela da carteira vencida entre 61 a 90 dias. Dessa forma, desde o 1T26 a comparabilidade entre os períodos já está estabelecida.

As perdas em crédito foram **2,3% menores**, no entanto a representatividade sobre o total da carteira média aumentou 0,4p.p., alcançando **4,5%**, refletindo a necessidade de provisionamento adequada para o atual nível de risco do portfólio em atraso. 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.

Por fim, as despesas operacionais cresceram **8,1%** no trimestre. Parte dessa variação decorre da calendarização de despesas e não significam um novo patamar.

Diante deste contexto, o resultado de serviços financeiros do trimestre totalizou **R\$ 53,5 milhões**, menor em **21,9%** em relação ao 2T25 ajustado em bases comparáveis. Já o acumulado de seis meses ainda que menor em **9,0%** ante o mesmo período do ano anterior, totalizou um forte resultado de **R\$ 176,4 milhões**, não obstante à maior seletividade de concessão de crédito.

A Companhia reitera a projeção divulgada em dezembro de 2025, segundo a qual o resultado operacional anual da Realize deverá representar entre 8% e 12% do EBITDA total ex IFRS 16. A operação segue contribuindo para o fortalecimento do ecossistema por meio do crescimento sustentável do negócio, alinhada à estratégia da Companhia e ao seu papel como alavanca de fidelização dos clientes, com impacto positivo na experiência de compra e nas vendas do varejo.





Indicadores Consolidados

EBITDA Total Ajustado

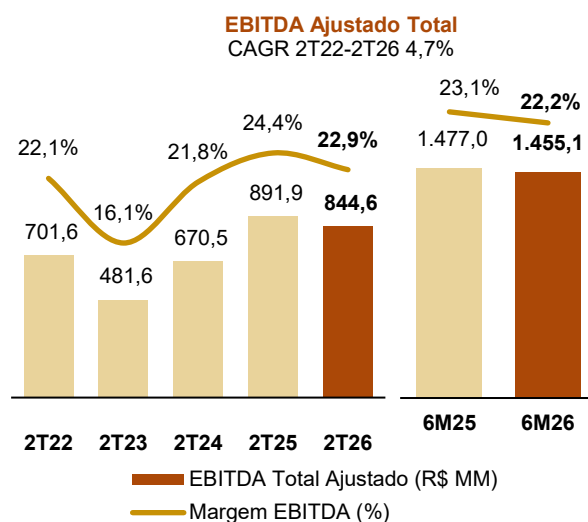
R\$ milhões	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Lucro Líquido do Período	404,6	404,5	0,0%	661,9	625,5	5,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	88,6	107,6	-17,7%	98,6	141,0	-30,1%
Resultado Financeiro, Líquido	33,4	45,9	-27,2%	55,5	64,3	-13,7%
Depreciações e amortizações	317,0	324,0	-2,2%	633,2	628,9	0,7%
EBITDA Total	843,6	882,0	-4,4%	1.449,2	1.459,7	-0,7%
Plano de Opção de Compra de Ações	3,2	8,6	-62,8%	7,8	12,3	-36,6%
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	(2,2)	1,3	NA	(1,9)	5,0	NA
EBITDA Total Ajustado	844,6	891,9	-5,3%	1.455,1	1.477,0	-1,5%
Margem EBITDA Total Ajustado	22,9%	24,4%	-1,5p.p.	22,2%	23,1%	-0,9p.p.
EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	670,6	725,3	-7,5%	1.107,5	1.144,2	-3,2%
Margem EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	18,2%	19,9%	-1,7p.p.	16,9%	17,9%	-1,0p.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\$ 844,6 milhões**, queda de **5,3%** e de **1,5p.p.** na margem. O resultado refletiu principalmente o desempenho do segmento de varejo. Na visão ex IFRS 16, o EBITDA Total ajustado foi de R\$ 670,6 milhões, com queda de 1,7p.p. na margem versus o 2T25. Excluindo os efeitos extraordinários do varejo e de serviços financeiros, o EBITDA ajustado total teria sido R\$ 833,5 milhões, maior em 0,2% versus 2T25, com margem de 22,6% (-0,2p.p.).

No 1S26, o EBITDA Total Ajustado somou **R\$ 1.455,1 milhões**, queda de **1,5%**, com redução de **0,9p.p.** na margem. Na visão ex IFRS 16, o EBITDA Total ajustado foi de R\$ 1.107,5 milhões, com queda de 1,0p.p. na margem versus o 6M25. Excluindo os efeitos extraordinários do varejo e de serviços financeiros, o EBITDA ajustado total teria sido R\$ 1.372,2 milhões, maior em 3,0% versus 1S25, com margem de 20,9% (+0,1p.p.).



Investimentos e expansão

Investimentos

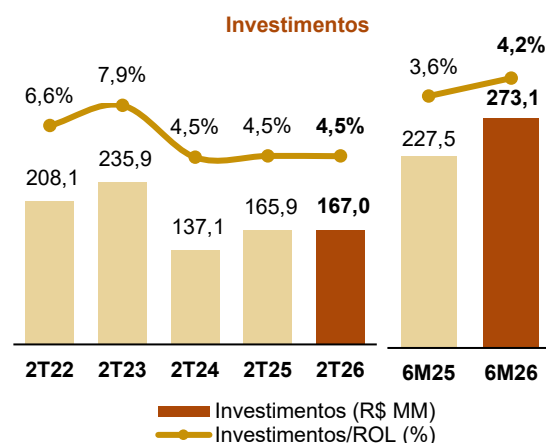
(R\$ MM)	2T26	2T25	6M26	6M25
Novas lojas	50,4	14,3	71,6	18,0
Remodelação de instalações e outros	57,1	70,1	90,4	99,8
Sistemas e equipamentos de tecnologia	54,3	77,5	102,7	101,9
Logística e outros	5,2	4,0	8,3	7,7
Total dos investimentos	167,0	165,9	273,1	227,5

Os investimentos totalizaram **R\$ 167,0 milhões**. No 2T26, foram realizadas 14 inaugurações, sendo 2 da marca Renner, 3 da Camicado e 9 da Youcom. No 1S26 foram inauguradas 16 lojas, sendo 3 da marca Renner, 3 da Camicado e 10 da Youcom. O investimento no semestre foi de R\$ 273,1 milhões.

A Companhia alocou capital em remodelações e na manutenção de lojas, estratégia que visa aprimorar a experiência do cliente, aumentar a eficiência operacional e, consequentemente, impulsionar os resultados.

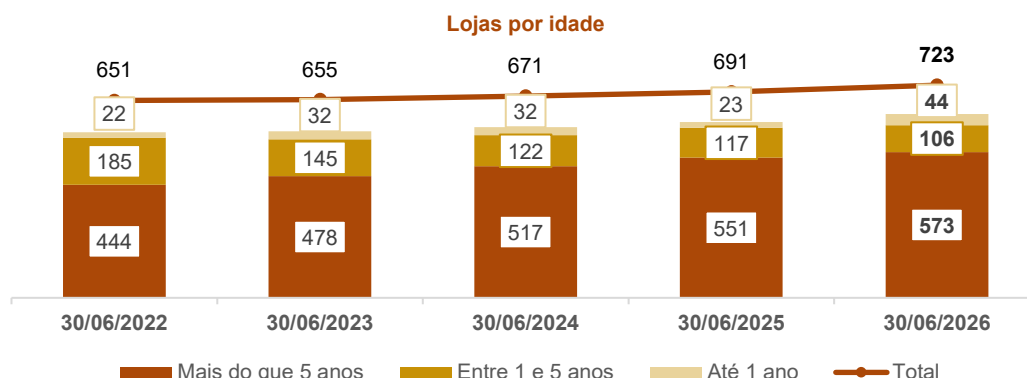
Até o momento, houve avanço no processo de renovação de 7 lojas relevantes da marca Renner, com 5 unidades já entregues e 2 entregas adicionais previstas para o 3T (Shopping Eldorado-SP e Tijuca-RJ). Na Youcom, foi realizada a reforma da loja do Shopping Iguatemi Porto Alegre, entregue no 2T26. Na Camicado, foi realizada a reforma da loja do Shopping Morumbi-SP, entregue no 1T26.

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. A projeção 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, a projeção é alcançar entre 260 e 290 unidades até 2030. A Companhia mantém a projeção anual de Capex/ROL entre 6% e 7,5%



Lojas em operação por unidade de negócio

Quantidade de lojas	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Renner	431	432	443	444	446
Aberturas	2	1	11	1	2
Fechamentos	-	-	-	-	-
Camicado	102	102	104	102	100
Aberturas	-	1	2	-	3
Fechamentos	(1)	(1)	-	(2)	(5)
Youcom	139	142	152	152	161
Aberturas	4	3	10	1	9
Fechamentos	-	-	-	(1)	-
Ashua	19	18	18	17	16
Aberturas	-	-	-	-	-
Fechamentos	-	(1)	-	(1)	(1)
Total	691	694	717	715	723
Aberturas	6	5	23	2	14
Fechamentos	(1)	(2)	-	(4)	(6)



Depreciações e Amortizações

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram **R\$ 188,3 milhões** no trimestre, estável versus o 2T25. Já a Depreciação do Direito de Uso - IFRS 16, totalizou **R\$ 128,7 milhões**, menor em **8,8%** versus o mesmo período do ano anterior.

Repassa

Em 30 de junho de 2026, a Lojas Renner S.A. concluiu a venda de 100% da Repassa, plataforma digital de revenda de vestuário, calçados e acessórios, para a Vestuá Limited, holding inglesa com operações no Chile e no México, especializada em moda circular e revenda de itens usados.

Como contrapartida, a Companhia recebeu uma participação acionária minoritária na adquirente, por meio da emissão de ações equivalentes a aproximadamente 5,56% do capital social da Vestuá Limited. Com a conclusão da transação, a Repassa deixará de ser consolidada nas demonstrações financeiras da Companhia. A partir do terceiro trimestre de 2026, esse investimento passará a compor o portfólio da RX Ventures, fundo de *venture capital* da Renner.

A operação foi impulsionada pela identificação de fortes sinergias entre as duas empresas, em um movimento alinhado aos compromissos de sustentabilidade da Lojas Renner S.A.

Mais detalhes nas Notas Explicativas: N.E. 3.7 – Alienação de Participação Societária – Repassa e N.E. 12.2– Investimentos.

Gestão Financeira

Fluxo de Caixa Livre

(R\$ MM)	2T26	2T25	Δ R\$	6M26	6M25	Δ R\$
EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	670,6	725,3	(54,7)	1.107,5	1.144,2	(36,7)
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	7,9	(33,3)	41,2	(15,5)	(75,6)	60,1
Fluxo de Caixa Operacional	678,5	692,0	(13,5)	1.092,0	1.068,6	23,4
(+/-) Variação Capital de Giro	(376,4)	(175,3)	(201,1)	(402,8)	(409,7)	6,9
Contas a Receber	(348,8)	(516,4)	167,6	671,5	407,0	264,5
Obrigações com Administradora de Cartões	(44,5)	10,4	(54,9)	(177,5)	(136,1)	(41,4)
Estoques	110,9	267,6	(156,7)	(224,2)	(27,7)	(196,5)
Fornecedores	(40,8)	(87,8)	47,0	(211,9)	(479,6)	267,7
Impostos a Recuperar / Pagar	48,0	51,0	(3,0)	(267,7)	(199,6)	(68,1)
Outras Contas a Receber/Pagar	(101,3)	99,9	(201,2)	(193,0)	26,3	(219,3)
(-) Capex	(167,0)	(183,5)	16,5	(296,1)	(254,9)	(41,2)
(=) Fluxo de Caixa Livre	135,1	333,1	(198,0)	393,2	404,0	(10,8)

A redução da geração operacional de caixa, ainda que positiva, refletiu o menor EBITDA do trimestre e a maior necessidade de capital de giro, tanto pelo leve aumento de estoques quanto a outros ativos e passivos operacionais em comparação com o 2T25. No 1S26, a menor geração de caixa operacional decorreu principalmente da redução do EBITDA e do maior volume de investimentos realizados no período.

(Caixa) Endividamento Líquido

	30/06/2026	31/12/2025	31/03/2025
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	757,8	379,9	424,5
Circulante	709,4	21,1	413,4
Não Circulante	48,4	358,8	11,0
Endividamento Bruto	757,8	379,9	424,5
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(1.917,0)	(1.902,8)	(1.630,8)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.159,2)	(1.522,9)	(1.206,3)

O caixa líquido da Companhia reduziu **R\$ 363,8 milhões** versus dezembro de 2025, em razão principalmente da utilização de **R\$ 313,1 milhões** para a recompra de ações, bem como do pagamento de JSCP no montante total de **R\$ 384,2 milhões** ambos realizados no 1S26. Estes movimentos foram parcialmente compensados pela geração de fluxo de caixa livre de **R\$ 393,2 milhões** no período.

Resultado Financeiro

	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Receitas Financeiras	44,4	27,5	61,3%	90,4	75,3	19,9%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	36,4	26,1	39,6%	66,9	68,8	-2,8%
Juros Selic sobre créditos tributários	8,0	1,4	454,3%	23,5	6,6	258,5%
Despesas Financeiras	(66,0)	(62,0)	6,4%	(129,5)	(134,7)	-3,9%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(0,0)	(0,0)	0,0%	(0,0)	(9,7)	-99,9%
Juros sobre arrendamentos	(66,0)	(62,0)	6,4%	(129,5)	(125,1)	3,5%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	(14,3)	(14,0)	1,8%	(12,1)	(13,2)	-8,0%
Outras receitas e (despesas)	2,5	2,7	-6,7%	(4,3)	8,2	NA
Resultado Financeiro	(33,4)	(45,9)	27,1%	(55,5)	(64,3)	-13,7%

O Resultado Financeiro foi negativo em **R\$ 33,4 milhões**, versus **R\$ 45,9 milhões** negativos no 2T25. A melhora foi decorrente do aumento dos rendimentos de caixa e aplicações financeiras, fruto do maior volume médio de recursos investidos. No 1S26, o Resultado Financeiro foi negativo em R\$ 55,5 milhões versus R\$ 64,3 milhões negativos no 1S25.

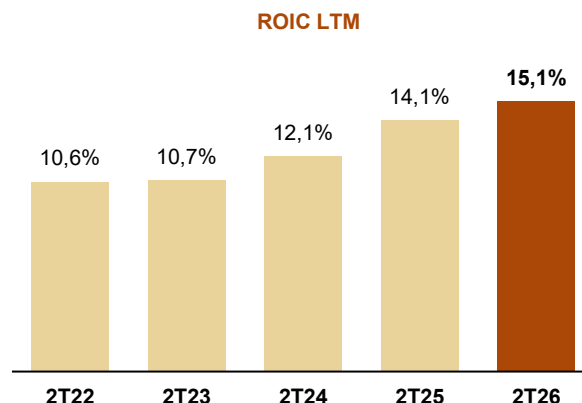
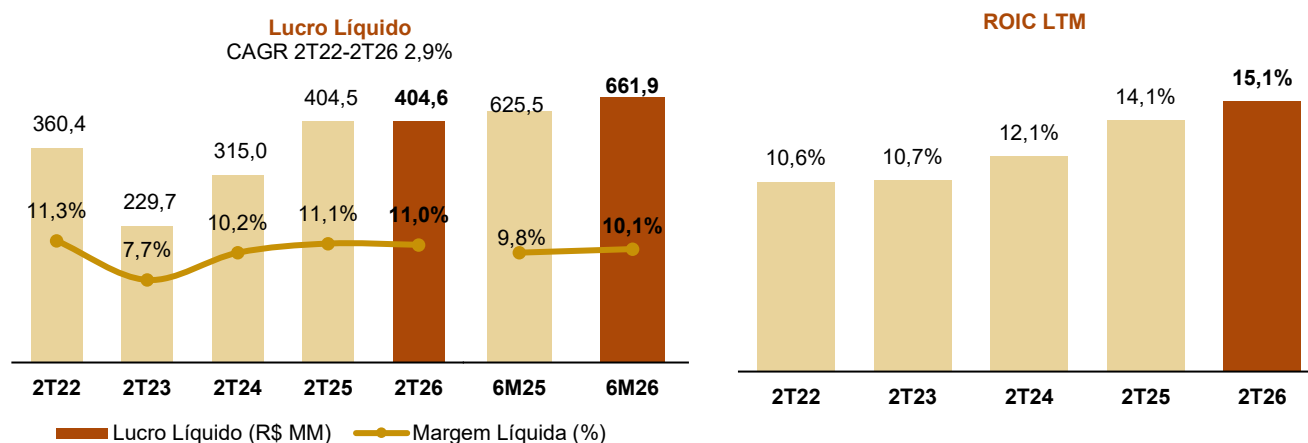
Lucro Líquido e ROIC

O Lucro Líquido de **R\$ 404,6 milhões** foi estável versus o mesmo trimestre do ano anterior, reflexo da performance operacional, apesar da menor alíquota efetiva de IR e CS de 18,0% (vide NE 11.4). O lucro por ação no trimestre foi de **R\$ 0,4165**, maior em **3,5%** versus o 2T25.

Excluindo os efeitos extraordinários já mencionados, líquidos de tributos, o Lucro Líquido foi de R\$ 397,3 milhões, maior em 8% versus o mesmo trimestre do ano anterior. Já o lucro por ação comparável foi de **R\$ 0,4090**, maior em **11,7%** versus o 2T25.

No trimestre, foram destinados aos acionistas **R\$ 220,4 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R\$ 203,1 milhões no 2T25), correspondentes a **R\$ 0,229299** por ação (R\$ 0,203027 no 2T25), cujo pagamento foi efetuado a partir de 14/07/2026. No 1S26, somando a deliberação de JSCP e recompra de ações, a Companhia distribuiu aos acionistas R\$ 750,9 milhões, resultando em uma **distribuição de 113% do lucro líquido** do semestre. A Companhia mantém a projeção de distribuição de capital de **50% a 80%** do lucro líquido anual para o período de 2026-2030.

O ROIC¹ LTM evoluiu **1,9p.p.** em bases comparáveis², atingindo **15,1%**, 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 a projeção de **ROIC de ~20% 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.

² ROIC ajustado excluindo os efeitos da Resolução 4966.



Anexos

Anexo 1: Demonstração dos Resultados Consolidados

	2T26	2T25	6M26	6M25
Receita operacional líquida	4.201,5	4.167,6	7.567,2	7.425,1
Vendas de mercadorias	3.683,5	3.642,7	6.553,5	6.391,0
Venda de serviços	518,0	524,9	1.013,7	1.034,1
Custo das vendas	(1.570,9)	(1.563,8)	(2.809,1)	(2.799,9)
Custo das mercadorias vendidas	(1.563,0)	(1.561,6)	(2.805,4)	(2.796,3)
Custos dos serviços	(7,9)	(2,2)	(3,7)	(3,6)
Lucro bruto	2.630,6	2.603,8	4.758,1	4.625,3
Despesas operacionais	(2.104,0)	(2.045,8)	(3.942,0)	(3.794,4)
Vendas	(892,4)	(861,2)	(1.702,9)	(1.618,5)
Gerais e administrativas	(398,7)	(393,8)	(765,1)	(747,2)
Depreciações e amortizações	(317,0)	(324,0)	(633,2)	(628,9)
Perdas em crédito	(298,6)	(255,7)	(531,4)	(432,9)
Outros resultados operacionais	(197,4)	(211,1)	(309,5)	(366,8)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	526,6	558,0	816,1	830,9
Resultado financeiro	(33,4)	(45,9)	(55,5)	(64,3)
Imposto de renda e contribuição social	(88,6)	(107,6)	(98,6)	(141,0)
Lucro líquido do período	404,6	404,5	661,9	625,5

Anexo 2: Fluxos de Caixa Consolidados

	2T26	2T25	6M26	6M25
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro líquido ajustado	1.036,1	1.280,0	1.729,8	2.127,6
(Aumento) Redução nos Ativos				
Contas a receber de clientes	(429,9)	(816,6)	586,6	(71,7)
Estoques	106,6	269,4	(214,4)	(15,1)
Tributos a recuperar	18,5	(52,1)	(14,7)	(65,8)
Outros ativos	7,7	39,1	(55,7)	(13,3)
Aumento (Redução) nos Passivos				
Fornecedores	(49,7)	(68,5)	(200,4)	(454,7)
Obrigações - risco sacado	(5,7)	-	(40,6)	-
Obrigações fiscais	(13,6)	141,9	(342,0)	(145,9)
Obrigações com administradoras de cartões	(44,5)	10,4	(177,5)	(136,1)
Outras obrigações	(104,8)	(65,7)	(101,4)	(66,7)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(16,6)	(34,9)	(87,1)	(131,3)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(0,5)	(5,3)	(1,7)	(39,3)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplicações financeiras	503,6	697,7	1.080,9	987,7
Aplicações financeiras	139,3	(242,1)	223,7	(112,1)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	642,9	455,6	1.304,6	875,6
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisições de imobilizado e intangível	(167,0)	(183,5)	(296,1)	(254,9)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(167,0)	(183,5)	(296,1)	(254,9)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Recompra de ações	(213,0)	(147,7)	(313,1)	(648,0)
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	335,2	153,2	341,8	(357,8)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(197,9)	(193,2)	(404,8)	(378,1)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(187,6)	(164,5)	(384,2)	(320,1)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(263,3)	(352,2)	(760,3)	(1.704,0)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	(9,9)	(1,8)	(10,4)	(9,3)
Redução no caixa e equivalentes de caixa	202,7	(81,9)	237,8	(1.092,6)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.013,2	915,4	978,1	1.926,1
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.215,9	833,5	1.215,9	833,5

Anexo 3: Balanços Patrimoniais Consolidados

	30/06/2026	31/12/2025
Ativo total	19.107,1	19.625,9
Ativo circulante	11.276,3	11.633,6
Caixa e equivalentes de caixa	1.215,9	978,1
Aplicações financeiras	701,0	924,7
Contas a receber	6.503,7	7.175,2
Estoques	2.084,6	1.860,4
Tributos a recuperar	514,2	470,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	135,7	122,7
Instrumentos financeiros derivativos	6,0	7,9
Outros ativos	115,2	94,6
Ativo não circulante	7.830,8	7.992,3
Tributos a recuperar	342,9	368,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	15,3	32,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	681,9	741,9
Outros ativos	186,1	177,5
Investimentos	61,0	55,1
Imobilizado	2.858,2	2.929,2
Direito de uso	2.108,4	2.076,6
Intangível	1.577,0	1.611,0
Passivo total e patrimônio líquido	19.107,1	19.625,9
Passivo circulante	6.659,0	6.866,6
Financiamentos - operações serviços financeiros	709,4	21,1
Arrendamentos a pagar	682,7	740,2
Fornecedores	1.563,0	1.774,4
Obrigações - risco Sacado	1,3	41,2
Obrigações com administradora de cartões	2.424,7	2.602,2
Obrigações fiscais	257,4	503,3
Imposto de renda e contribuição social a pagar	6,4	86,8
Obrigações sociais e trabalhistas	473,3	543,9
Obrigações estatutárias	193,1	212,0
Provisão para riscos	109,8	92,1
Instrumentos financeiros derivativos	23,5	13,8
Outras obrigações	214,4	235,6
Passivo não circulante	2.080,4	2.303,1
Financiamentos - operações serviços financeiros	48,4	358,8
Arrendamentos a pagar	1.847,5	1.765,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2,4	1,6
Fornecedores	71,2	71,6
Provisão para riscos	64,9	64,2
Outras obrigações	46,0	41,6
Patrimônio líquido	10.367,7	10.456,2
Capital social	9.544,8	9.544,8
Ações em tesouraria	(646,7)	(344,4)
Reservas de capital	19,2	10,2
Reservas de lucros	1.148,8	1.148,8
Ajuste de avaliação patrimonial	77,6	96,8
Lucros (prejuízos) acumulados	224,0	-

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.

Relações com Investidores

CFO e DRI

Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores

ri@lojasrenner.com.br

Fabiana Oliver
Maurício Töller
Caroline Luccarini
Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br

Eloisa Sassen
Bruna Miranda
Ana Cristina Borelli

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