



LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa

**Resultados
4T25**

Lojas Renner S.A. registra lucro líquido recorde de R\$ 1,5 bilhão em 2025 e avança em rentabilidade e eficiência

4T25



Receita de varejo cresceu **4,3%**, com SSS de **3,3%** e margem bruta de **56,5% (+0,7p.p.)**.



Receita de vestuário cresceu **5,1%**, com SSS de **4,0%**, atingindo margem bruta de **57,9% (+0,8p.p.)**



Crescimento das despesas operacionais de apenas **2,0%**, com diluição de **0,7p.p.** sobre a ROL



EBITDA Total Ajustado atingiu **R\$ 1.116 MM (+9%)**, com crescimento de margem em **1,1p.p.**



Lucro líquido recorde de **R\$ 553 MM (+13%)** e Lucro por Ação de R\$ 0,5621, com crescimento de **21%**



Conclusão de programa de recompra de ações anterior e lançamento de novo programa de **75 MM de ações**

2025



Receita de varejo crescendo **9,2%** e SSS de **8,1%** e margem bruta de **56,1% (+0,7p.p.)**.



Receita de vestuário cresceu **10,2%**, com SSS de **8,9%**, atingindo margem bruta de **57,4% (+0,7p.p.)**



GMV digital cresceu **12,3%**, alcançando participação de **15,5%**



Venda por m² de **R\$ 17,2 mil**, cerca de 45% maior versus os concorrentes diretos



Inauguração de **34 novas lojas**, representando uma expansão de **1,8% em área** de vendas



Geração de **R\$ 1,4 bi** de Fluxo de Caixa Livre e posição robusta de caixa de **R\$ 1,9 bi** e caixa líquido de **R\$ 1,5 bi**



Mais um ano de evolução no ROIC LTM¹, que atingiu **14,7% (+2,3 p.p.)** acima do custo de capital



Lucro líquido de **R\$ 1,5 bilhão (+22%)** e Lucro por Ação de R\$ 1,4422, com crescimento recorde de **27%**

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

Mensagem do CEO

Ao longo de 2025, avançamos de forma consistente na captura do potencial do nosso modelo de negócio. Demonstramos nossa capacidade de entregar evolução em todas as métricas às quais nos comprometemos para o ciclo de 2026-2030. O crescimento de receita ficou em linha com o *guidance* anual que passará a vigorar a partir de 2026. Paralelamente, expandimos margem bruta, diluímos despesas, elevamos ROIC e entregamos uma robusta geração de caixa. Essa combinação nos possibilitou executar uma forte distribuição do lucro do exercício aos acionistas. Todas essas métricas evoluíram na direção correta, reforçando a confiança na entrega do *guidance* apresentado no Investor Day.

As vendas do varejo avançaram **9,2%**, refletindo ganhos relevantes de *market share* e fortalecimento da nossa liderança no varejo de moda brasileiro. Esse desempenho resulta de uma estratégia de crescimento baseada na expansão disciplinada para novas cidades, no aumento da penetração digital e em ganhos contínuos de produtividade, derivados principalmente das iniciativas de captura de tendências e a correta alocação de estoques. **A venda por m², aproximadamente 45% acima dos concorrentes diretos**, segue evoluindo e demonstra a eficiência do nosso modelo omnicanal. Os avanços nesses pilares nos posicionam para cumprir o compromisso de **crescimento anual da receita de varejo entre 9% e 13% no período de 2026 a 2030**.

A margem bruta anual do varejo expandiu **0,7p.p.**, atingindo **56,1%**, o maior nível em seis anos, refletindo uma forte execução e disciplina operacional. O EBITDA do varejo cresceu **9%**, com expansão contínua de margem e forte geração de caixa de **R\$ 1,4 bilhão**. O lucro líquido atingiu um recorde de **R\$ 1,5 bilhão**, permitindo o retorno de **R\$ 1,8 bilhão** aos acionistas, além de um aumento de **27%** no lucro por ação. Esses resultados demonstram o progresso estrutural apresentado no nosso Investor Day.

O quarto trimestre iniciou mais desafiador, **impactado** por condições climáticas atipicamente mais frias e por um consumidor mais endividado e com menor poder de consumo. No entanto, o desempenho se fortaleceu ao longo do trimestre, impulsionado pela execução comercial e forte aceitação de nossa coleção. A receita do varejo cresceu **4,3%**, com aumento de **3,3%** nas vendas nas mesmas lojas. A margem bruta expandiu para **56,5%**, fruto da gestão disciplinada de estoque e **menor atividade promocional**. Atingimos um EBITDA de varejo recorde de **R\$ 1,1 bilhão**, com expansão de **1,1p.p** de margem impulsionada também pelo menor nível de crescimento de despesas operacionais do ano.

Nosso canal digital avançou em escala e eficiência. O GMV cresceu **10%**, alcançando participação de **14%** nas vendas totais e com melhoria na rentabilidade. Investimentos contínuos em logística e tecnologia fortaleceram a integração dos canais, ampliaram a disponibilidade online de novos estoques e reduziram os prazos de entrega, aprimorando ainda mais a jornada *omnichannel* e a posição competitiva da Renner em relação aos pares.

A Realize CFI manteve o momento positivo durante o quarto trimestre, entregando crescimento de resultados consistente com as tendências do ano. Os resultados operacionais de **R\$ 64 milhões**, foram sustentados pela qualidade da carteira e pela disciplina na concessão de crédito e gestão de riscos. A Realize CFI permanece como uma importante impulsionadora de fidelidade dos clientes e criação de valor em todo o ecossistema Lojas Renner S.A.

O lucro líquido consolidado trimestral atingiu **R\$ 553 milhões**, com geração de fluxo de caixa livre de **R\$ 561 milhões**, reforçando a força dos nossos resultados e conversão de caixa. Encerramos o ano com **R\$ 1,5 bilhão** em caixa líquido, assegurando a solidez do balanço e flexibilidade para investir em crescimento com disciplina. O ROIC¹ dos últimos 12 meses atingiu **14,7%**, acima do nosso custo de capital, resultado da expansão de margem, eficiência dos ativos e alocação disciplinada de capital. Esse resultado evidencia a consistência da trajetória construída para atingir um ROIC¹ de 20% até 2030.

No ano, inauguramos **34 novas lojas**, sendo 23 apenas no quarto trimestre, ampliando nossa presença física em mercados pouco explorados e escalando formatos já comprovados e de maior retorno da marca Renner. O CAPEX totalizou **R\$ 858 milhões**, refletindo uma alocação disciplinada de capital, com foco em expansão, melhorias e atualizações de lojas selecionadas, além de investimentos em novas tecnologias. Essas iniciativas aumentaram o engajamento e contribuíram para o crescimento da base de clientes ativos e do NPS. Para 2026, nosso orçamento de capital proposto é de **R\$ 1.050 milhões**, com planos de **abertura de 50 a 60 lojas**: 22 a 30 sob a marca Renner, 23 a 25 Youcom e aproximadamente 5 lojas Camicado.

Em dezembro, anunciamos um novo programa de recompra de ações para **75 milhões de ações**. Essa iniciativa reflete nossa confiança nas perspectivas de crescimento de longo prazo da Companhia, liderada pela estratégia que comunicamos e pela nossa capacidade de entregar retornos consistentes aos acionistas.

Encerramos 2025 motivados pelo progresso alcançado pela Companhia. Embora o ambiente macroeconômico de 2026 apresente desafios, seguimos confiantes na resiliência do nosso modelo de negócios e na capacidade de execução ao longo dos ciclos. Com a maior parte dos investimentos estruturais concluídos, estamos posicionados para cumprir os compromissos apresentados no Investor Day. Seguimos focados em entregar uma experiência encantadora ao cliente, com crescimento sustentado por uma cultura forte e sólidos pilares de Governança, que garantem a geração de valor no longo prazo para todos os nossos stakeholders.

Fabio Faccio – CEO

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

Principais Indicadores Financeiros

5 de março de 2026 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), anuncia seus resultados do quarto trimestre e doze meses de 2025. 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	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Receita líquida de varejo	4.352,5	4.174,8	4,3%	13.838,2	12.672,0	9,2%
Vendas em mesmas lojas - varejo	3,3%	8,9%	NA	8,1%	7,5%	NA
Receita líquida de vestuário	3.858,1	3.670,5	5,1%	12.300,9	11.158,7	10,2%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	4,0%	8,9%	n.a	8,9%	7,5%	n.a
GMV digital (1P + 3P)	834,6	759,6	9,9%	2.838,7	2.527,5	12,3%
Penetração do GMV Digital	14,4%	13,7%	0,7p.p.	15,5%	15,1%	0,4p.p.
Margem bruta de varejo	56,5%	55,8%	0,7p.p.	56,1%	55,4%	0,7p.p.
Margem bruta de vestuário	57,9%	57,1%	0,8p.p.	57,4%	56,7%	0,7p.p.
Despesas operacionais	(1.421,6)	(1.393,7)	2,0%	(5.095,0)	(4.716,9)	8,0%
% Despesas operacionais/receita liq. de varejo	-32,7%	-33,4%	-0,7p.p.	-36,8%	-37,2%	-0,4p.p.
EBITDA ajustado de varejo	1.052,7	963,2	9,3%	2.734,8	2.481,9	10,2%
Margem EBITDA de varejo	24,2%	23,1%	1,1p.p.	19,8%	19,6%	0,2p.p.
Resultado de serviços financeiros	63,6	61,4	3,7%	452,4	167,9	169,5%
EBITDA Total Ajustado	1.116,2	1.024,5	9,0%	3.187,2	2.649,6	20,3%
Margem EBITDA total	25,6%	24,5%	1,1p.p.	23,0%	20,9%	2,1p.p.
Fluxo de caixa livre	561,1	613,0	-8,5%	1.438,2	1.499,3	-4,1%
Lucro líquido	552,6	487,2	13,4%	1.457,6	1.196,7	21,8%
Margem Líquida	12,7%	11,7%	1,0p.p.	10,5%	9,4%	1,1p.p.
Lucro por ação (R\$)	0,5621	0,4632	21,4%	1,4422	1,1382	26,7%
ROIC ^{LTM}	14,7%	12,4%	2,3p.p.	14,7%	12,4%	2,3p.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

6 de março de 2026
10h BRT / 9h US-EST



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

https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_XZGoeRqCShKGqPm-LU8pxQ

LREN3

Fechamento em 27/02/2026

- Cotação
R\$ 15,58/ação
- Valor de mercado
R\$ 15,3 bilhões
- Ações em circulação
982,2 milhões



Desempenho
Varejo

Receita Líquida de Varejo

R\$ milhões	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Receita líquida de varejo	4.352,5	4.174,8	4,3%	13.838,2	12.672,0	9,2%
Renner	3.950,5	3.790,1	4,2%	12.671,9	11.590,7	9,3%
Youcom	209,7	193,5	8,4%	578,0	507,6	13,9%
Camicado	192,4	191,2	0,6%	588,4	573,6	2,6%
Vendas em mesmas lojas	3,3%	8,9%	n.a	8,1%	7,5%	n.a
Receita líquida de vestuário	3.858,1	3.670,5	5,1%	12.300,9	11.158,7	10,2%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	4,0%	8,9%	n.a	8,9%	7,5%	n.a
Dados operacionais						
GMV Digital	834,6	759,6	9,9%	2.838,7	2.527,5	12,3%
Participação do digital	14,4%	13,7%	0,7p.p.	15,5%	15,1%	0,4p.p.
Receita líquida do varejo/m² (R\$ mil)	5,4	5,2	2,9%	17,2	16,0	7,3%
Ticket médio total (R\$)	211,6	209,3	1,1%	209,9	204,8	2,5%
Ticket médio dos cartões próprios (R\$)	308,9	294,1	5,0%	297,9	286,2	4,1%
Área de vendas média (mil m²)	811,7	801,5	1,3%	806,7	792,7	1,8%

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 alavancados às operações de marketplace. Para fins de melhor análise, a receita das operações de Ashua e Repassa é apresentada junto à operação da Renner.

Consolidado

A receita líquida consolidada de varejo do 4T25 atingiu **R\$ 4.352,5 milhões**, crescimento de **4,3%** em relação ao mesmo período do ano anterior. No conceito de vendas em mesmas lojas (SSS), o crescimento foi de **3,3%**. Na categoria de vestuário, a receita líquida e as vendas em mesmas lojas (SSS) cresceram **5,1%** e **4,0%**, respectivamente. Já a receita de varejo por m² - uma das principais alavancas de crescimento e produtividade da Companhia - avançou **2,9%** no trimestre.

Na visão anual, a receita líquida consolidada de varejo totalizou **R\$ 13.838,2 milhões**, crescimento de **9,2%** ante 2024. Na categoria de vestuário, a receita líquida e as vendas em mesmas lojas (SSS) cresceram **10,2%** e **8,9%**, respectivamente, desempenho superior ao crescimento médio do mercado, que foi de 4,9%, conforme a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC-IBGE), resultando em ganho de market share. Este desempenho combina expansão disciplinada para novas cidades, aumento da penetração digital e ganhos contínuos de produtividade omnicanal. Já a receita de varejo por m² encerrou o ano em R\$ 17,2 mil, cerca de 45% acima da média dos concorrentes diretos.

Renner

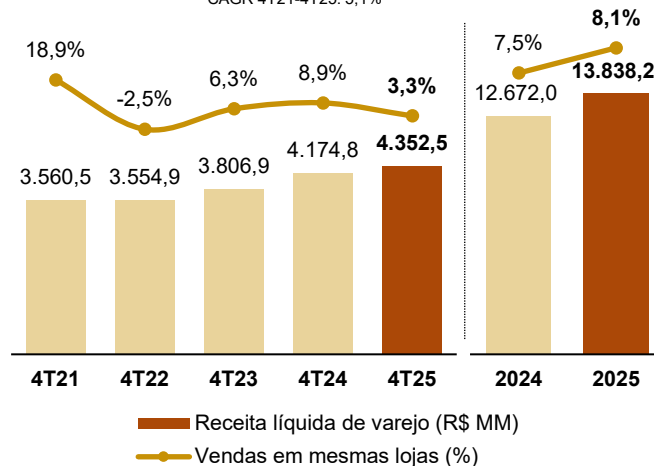
A Renner, registrou receita operacional líquida de **R\$ 3.950,5 milhões**, resultando em um crescimento de **4,2%** ante o 4T24. Temperaturas mais baixas do que o usual na primeira metade do trimestre resultaram em um fluxo em loja menor do que o esperado, impactando diretamente o volume em peças naquele período. Além disso, fatores econômicos pressionaram o poder de compra dos consumidores.

Mesmo diante deste ambiente macro menos favorável, a Companhia apresentou evolução ao longo dos meses, já como resultado do modelo operacional implementado, reflexo de uma execução de moda bem ajustada. Esse desempenho refletiu o aprimoramento nos ciclos de reação *in season* e nos processos de alocação, aumentando a agilidade e o alinhamento entre sortimento e demanda, capacidades estruturais do modelo de negócio em funcionamento.

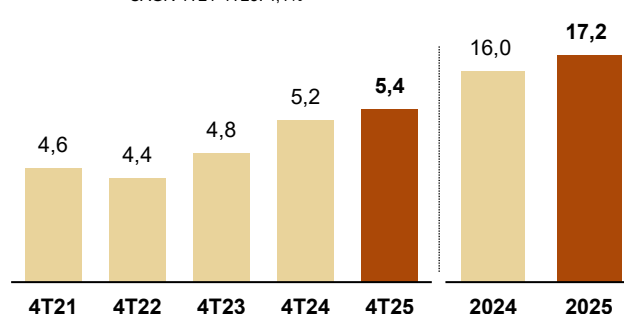
As coleções tiveram boa aceitação, destacando-se a categoria esporte com guarda roupa completo *athleisure* e a linha praia. Em dezembro, lançamos a *collab* com Atelier Mão de Mãe, que valoriza manualidades e alfaiataria casual que também contribuiu para a diferenciação da coleção.

Apesar do fluxo menor, houve aumento da conversão por parte dos clientes e do *ticket* médio - impulsionado principalmente por um mix de produtos com mais *freshness*.

Receita Líquida de Varejo
CAGR 4T21-4T25: 5,1%



Receita Líquida de Varejo por m² (R\$ mil)
CAGR 4T21-4T25: 4,1%



Digital

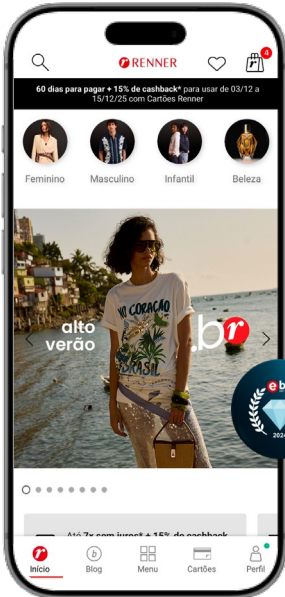
O GMV Digital apresentou um crescimento de **9,9%** no trimestre, elevando sua participação para **14,4%** e demonstrando uma rentabilidade superior em relação ao 4T24. Esse desempenho foi impulsionado por importantes inovações que potencializaram a experiência do cliente e a eficiência do canal.

Dentre as estratégias implementadas, destaca-se o lançamento do Proveedor Virtual, uma funcionalidade que melhora a jornada de compra digital, permitindo que o cliente experimente diferentes peças da coleção de maneira prática e realista, tornando o processo mais conveniente. Outra ação relevante foi a ampliação do uso de modelos de Inteligência Artificial nas categorias infantis. Essas iniciativas aprimoram a personalização da oferta e contribuem para aumentar a taxa de conversão das vendas do canal.

O app Renner segue líder em moda dentre os players nacionais, encerrando o ano com **7,6 milhões de clientes** (MAU - Monthly Active Users), e sua relevância é uma fortaleza para a estratégia omnicanal da Companhia.

Conversão
+1,4%
vs 4T24

~230MM
visitas no 4T25



Maior e-commerce de moda no Brasil

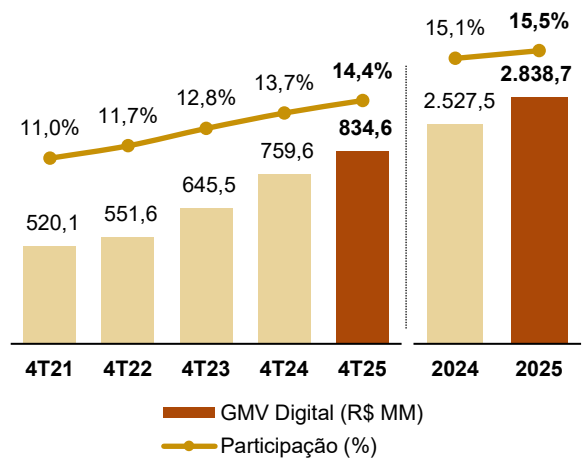
E o maior aplicativo de varejo de moda (usuários ativos no Brasil)



6x

Melhor e-commerce na categoria Moda e Acessórios
(Nielsen EBIT)

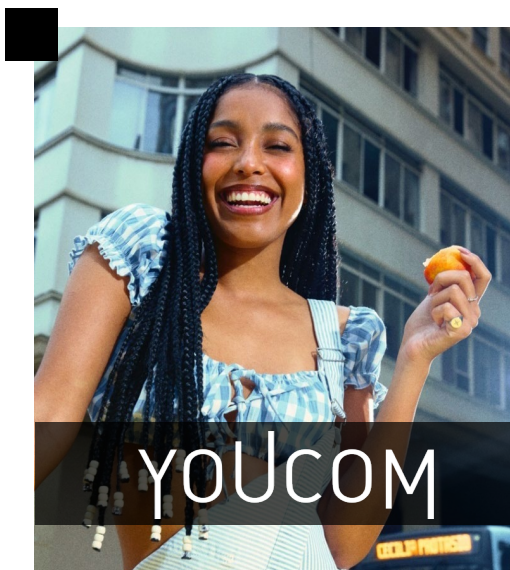
GMV Digital
CAGR 4T21-4T25: 12,5%



Negócios especializados

A Youcom, voltada ao público jovem, registrou receita líquida de **R\$ 209,7 milhões**, com crescimento de **8,4%** no trimestre. Na visão anual, a receita líquida da Youcom totalizou **R\$ 578,0 milhões**, crescimento de **13,9%** ante 2024.

Já a Camicado, especializada em casa e decoração, alcançou receita líquida de **R\$ 192,4 milhões**, com ligeira alta de **0,6%**, reflexo de um segmento ainda mais impactado no contexto macro atual. Na visão anual, a receita líquida da Camicado totalizou **R\$ 588,4 milhões**, crescimento de **2,6%** ante 2024.



youcom



CAMICADO

Lucro Bruto e Margem de Varejo

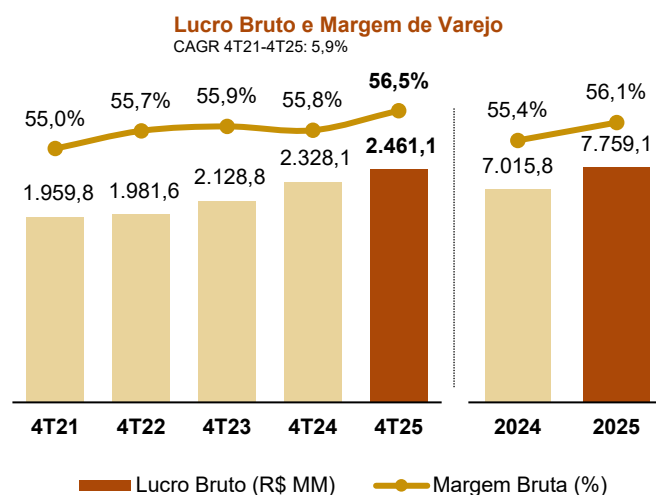
R\$ milhões	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Lucro bruto de varejo	2.461,1	2.328,1	5,7%	7.759,1	7.015,8	10,6%
Margem bruta de varejo	56,5%	55,8%	0,7p.p.	56,1%	55,4%	0,7p.p.
Renner	56,2%	55,4%	0,8p.p.	55,8%	55,1%	0,7p.p.
Youcom	61,1%	62,0%	-0,9p.p.	61,3%	61,5%	-0,2p.p.
Camicado	57,8%	56,6%	1,2p.p.	56,5%	54,8%	1,7p.p.
Lucro bruto de vestuário	2.233,3	2.094,7	6,6%	7.054,6	6.324,8	11,5%
Margem bruta de vestuário	57,9%	57,1%	0,8p.p.	57,4%	56,7%	0,7p.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 do trimestre totalizou **R\$ 2.461,1 milhões**, representando uma expansão de **5,7%** em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta consolidada avançou **0,7p.p.** atingindo **56,5%**, patamar recorde nos últimos 6 anos e majoritariamente por desempenho comercial. A margem bruta de vestuário evoluiu **0,8p.p.**, alcançando **57,9%**.

No ano, o lucro bruto consolidado de varejo totalizou **R\$ 7.759,1 milhões**, representando uma expansão de **10,6%** em relação ao ano anterior. A margem bruta consolidada atingiu **56,1%**, com avanço de **0,7p.p.** A margem bruta de vestuário evoluiu **0,7p.p.**, alcançando **57,4%**.



Renner

A maior participação de peças mais novas de coleção nas vendas, e a evolução do modelo de abastecimento que traz mais precisão de alocação, resultaram no menor nível de remarcação dos últimos 5 anos. Adicionalmente, a dinâmica de ajustes de preços, alinhada à inflação, também contribuiu para o avanço da margem.

A Companhia encerrou o trimestre com redução de 3,4% no saldo dos estoques versus o 4T24, principalmente em razão da menor participação de itens antigos acima de 16 semanas de idade. Diante disso, o prazo médio de estoques finalizou o período em 95 dias, uma redução de 1 dia ante o ano anterior. A Companhia encerrou o ano com uma posição de estoques saudável e renovada, o que permitirá um planejamento mais eficiente e preciso para os primeiros trimestres de 2026.

Negócios especializados

A Youcom, apresentou margem bruta de **61,1%**, redução de **0,9p.p.** versus o ano anterior, consequência de ajustes de mix para renovação dos estoques. Na visão ano, a margem bruta da Youcom foi de **61,3%**, redução de **0,2p.p.** versus o ano anterior.

A Camicado apresentou margem bruta de **57,8%**, aumento de **1,2p.p.** versus o ano anterior, consequência da adequada gestão comercial e de estoques do negócio. A maior participação de itens da marca própria *Home & Style* tem contribuído para este avanço. Na visão ano, a margem bruta da Camicado foi de **56,5%**, aumento de **1,7p.p.** versus o ano anterior.

Despesas Operacionais de Varejo

R\$ MM	4T25		4T24		Δ		2025		2024		Δ	
Despesas operacionais	(1.421,6)	-32,7%	(1.393,7)	-33,4%	2,0%	-0,7p.p.	(5.095,0)	-36,8%	(4.716,9)	-37,2%	8,0%	-0,4p.p.
Vendas	(937,8)	-21,5%	(912,3)	-21,9%	2,8%	-0,4p.p.	(3.359,4)	-24,3%	(3.119,4)	-24,6%	7,7%	-0,3p.p.
Gerais e administrativas	(410,1)	-9,4%	(393,1)	-9,4%	4,3%	0,0p.p.	(1.560,8)	-11,3%	(1.446,8)	-11,4%	7,9%	-0,1p.p.
Participação nos Resultados	(73,7)	-1,7%	(88,3)	-2,1%	-16,5%	-0,4p.p.	(174,8)	-1,3%	(150,7)	-1,2%	16,0%	0,1p.p.

Nota: Despesas Operacionais do Varejo = Vendas, Gerais e Administrativas (+) Programa de Participação nos Lucros (-) Depreciação e amortização

As despesas operacionais do 4T25 somaram **R\$ 1.421,6 milhões**, representando um crescimento de apenas **2,0%**, sendo o trimestre com o menor crescimento do ano. Diante disso, a Companhia apresentou diluição de despesas, em relação a receita líquida de varejo em **0,7p.p.** ante o mesmo trimestre do ano anterior.

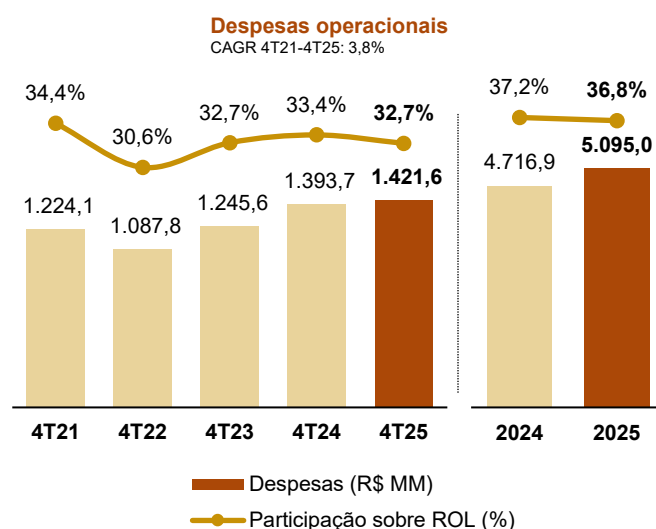
As despesas com vendas totalizaram **R\$ 937,8 milhões** no trimestre, crescimento de **2,8%** versus o ano anterior, resultando em redução de **0,4p.p.** na participação sobre a receita de varejo. Nesta linha, destacam-se os menores gastos com publicidade e propaganda, que reduziram cerca de 17% em comparação com o ano anterior.

No trimestre as despesas Gerais e Administrativas alcançaram **R\$ 410,1 milhões**, crescimento de **4,3%** versus o ano anterior, mantendo uma participação estável sobre a receita de varejo e alinhado a inflação do período. O aumento do gasto com serviços de terceiros foi compensado por reduções importantes em fretes e utilidades.

O Programa de Participação nos Resultados (PPR) abrange aproximadamente 23 mil colaboradores¹. No ano, as despesas com o PPR cresceram 16% e representaram 12% do Lucro Líquido, redução de 0,6p.p. versus 2024. O provisionamento do PPR é feito com base no resultado acumulado do ano em relação ao orçamento anual. O valor total provisionado para 2025 foi calculado com base no atingimento médio de 103% das metas corporativas, individuais e estratégicas. Cada unidade de negócio (Renner, Camicado, Youcom e Realize) tem gatilhos e metas específicas.

No ano, as despesas operacionais somaram **R\$ 5.095,0 milhões**, com crescimento de **8,0%**, resultando em diluição de despesas em relação a receita líquida de varejo de **0,4p.p.** ante o ano anterior, refletindo o compromisso da Companhia de apresentar consistente alavancagem operacional em 2025. Na visão ex-IFRS 16, que inclui os montantes de contraprestação de arrendamento, as despesas operacionais somaram R\$ 5.782,7 milhões e representaram 41,8% da receita líquida de varejo, uma redução de 0,6p.p. versus 2024. Mais informações sobre a visão ex-IFRS 16, vide anexo 4 deste documento.

A Companhia reforça o guidance divulgado no Investor Day, 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.



¹ Não considera a remuneração variável dos membros da diretoria estatutária, que se encontra detalhada na rubrica Participações estatutárias na seção EBITDA total ajustado.

EBITDA Ajustado de Varejo

R\$ milhões	4T25		4T24		Δ		2025		2024		Δ	
Lucro Bruto	2.461,1	56,5%	2.328,1	55,8%	5,7%	0,7p.p.	7.759,1	56,1%	7.015,8	55,4%	10,6%	0,7p.p.
Despesas Operacionais	(1.421,6)	-32,7%	(1.393,7)	-33,4%	2,0%	0,7p.p.	(5.095,0)	-36,8%	(4.716,9)	-37,2%	8,0%	0,4p.p.
Outras receitas/despesas	13,2	0,3%	28,8	0,6%	-54,2%	-0,3p.p.	70,7	0,5%	183,0	1,4%	-61,4%	-0,9p.p.
EBITDA ajustado de varejo	1.052,7	24,2%	963,2	23,1%	9,3%	1,1p.p.	2.734,8	19,8%	2.481,9	19,6%	10,2%	0,2p.p.

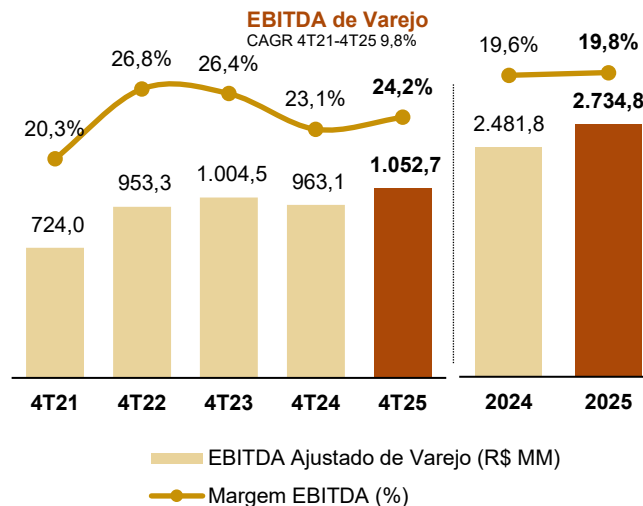
Nota: a margem EBITDA Ajustado de Varejo está relacionada à receita líquida de varejo.

No 4T25, o EBITDA ajustado de varejo atingiu **R\$ 1.052,7 milhões**, crescimento de **9,3%** versus o 4T24, alcançando uma margem de **24,2%**, maior em **1,1p.p.** em relação ao ano anterior.

Este desempenho foi fruto da melhora do *core business*, com margem bruta maior em **0,7p.p.**, diluição de despesas também de **0,7p.p.** no trimestre, não obstante a redução da linha de outras receitas/despesas.

O EBITDA ajustado de varejo no ano atingiu **R\$ 2.734,8 milhões**, crescimento de **10,2%** versus 2024, alcançando uma margem de **19,8%**, maior em **0,2p.p.** em relação ao ano anterior. Na visão ex-IFRS 16, o EBITDA ajustado de varejo foi de **R\$ 2.047,1 milhões**, representando uma margem de **14,8%**, maior em **0,4p.p.** versus 2024. Embora a sazonalidade trimestral possa influenciar a dinâmica de margem no curto prazo, os vetores estruturais de expansão de margem, incluindo maior reatividade da cadeia de suprimentos, abastecimento por SKU, disciplina na gestão de estoques e ganhos de escala operacional, estão cada vez mais incorporados ao modelo de negócios da Companhia.

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





Desempenho
Serviços Financeiros

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.

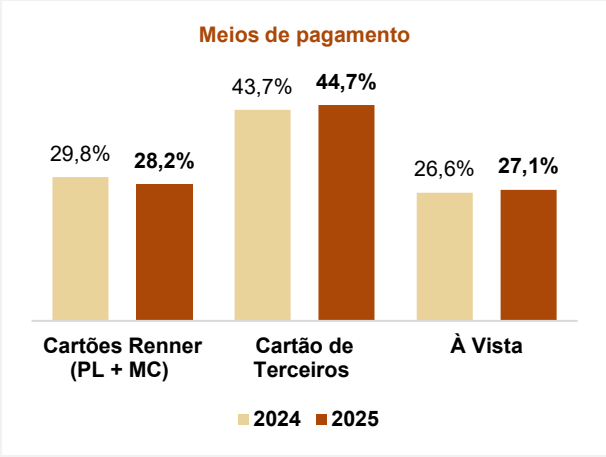
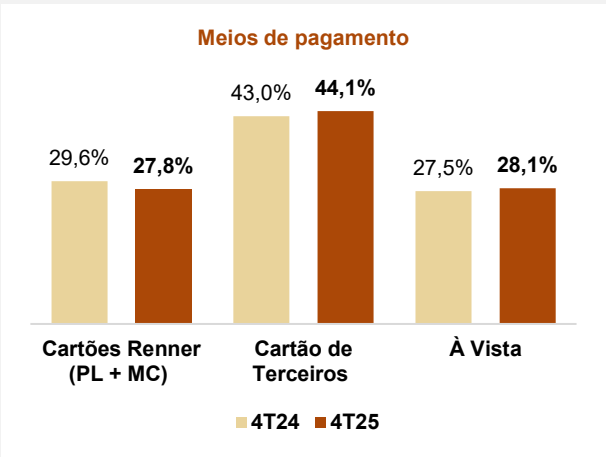
Abaixo as alterações adotadas pela Companhia em suas Demonstrações Consolidadas e seus principais efeitos:

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 reduziu versus o 4T24, comportamento também observado na visão anual. Ao final do período a base ativa era de **4,7 milhões** de clientes, estável versus 2024.

O ticket médio das vendas através dos cartões próprios cresceu **5,0%** e **4,1%** respectivamente no 4T25 e 2025, alcançando **R\$ 309** no trimestre e **R\$ 298** no ano, superior em cerca de 40% ao ticket médio total da Companhia, demonstrando o papel fidelizador e alavancador da financeira ao varejo.



Carteira de Crédito

(R\$ milhões)	31/12/2025		31/12/2025 (ex 4.966)		31/12/2024		Δ 2025x2024		Δ 2025x2024 (ex 4.966)	
Carteira total	6.881,1	100,0%	6.199,1	100,0%	6.182,2	100,0%	11,3%	-	0,3%	-
Em dia	5.031,9	73,1%	5.031,9	81,2%	4.998,6	80,9%	0,7%	-7,8p.p.	0,7%	0,3p.p.
Vencida	1.849,2	26,9%	1.167,2	18,8%	1.183,6	19,1%	56,2%	7,8p.p.	-1,4%	-0,3p.p.
Estágio 1	84,5	1,2%	84,5	1,4%	88,4	1,4%	-4,4%	-0,2p.p.	-4,4%	0,0p.p.
Estágio 2	227,2	3,3%	227,2	3,7%	233,1	3,8%	-2,5%	-0,5p.p.	-2,5%	-0,1p.p.
Estágio 3	1.537,5	22,3%	855,5	13,8%	862,1	13,9%	78,3%	8,4p.p.	-0,8%	-0,1p.p.

Estágio 1 - Operações em atraso até 30 dias

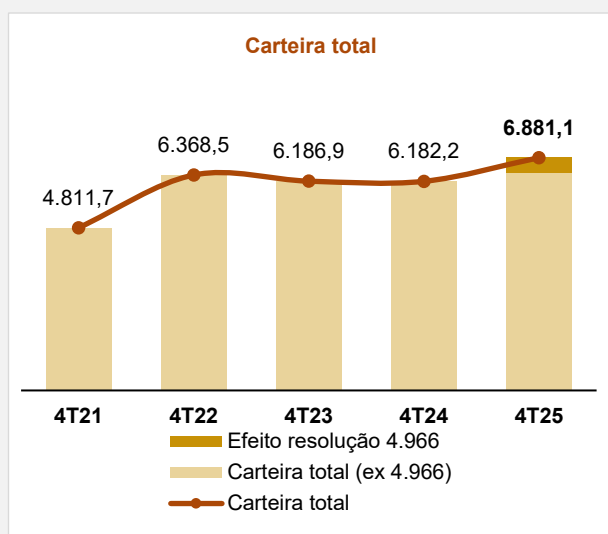
Estágio 2 - Operações em atraso de 31 a 89 dias

Estágio 3 - Operações em atraso a partir de 90 dias

A carteira total cresceu 11,3%, principalmente em razão da implementação da Resolução 4.966, já mencionada anteriormente. Excluindo-se estes efeitos, a carteira se manteve estável, com **crescimento de 0,3%**. A carteira em dia cresceu **0,7%**, impulsionada pelo aumento dos gastos totais nos cartões (*Total Payment Volume* - TPV).

A participação da carteira vencida aumentou 7,8p.p., em função dos efeitos da Resolução 4.966, já mencionada. Excluindo-se estes efeitos, a carteira vencida **caiu 0,3p.p.** Já a faixa do estágio 3 finalizou o ano com participação de 13,8%, uma queda de 0,1p.p. ante o ano anterior. Esse desempenho deveu-se, principalmente, ao controle da formação de saldo em atraso acima de 90 dias (*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 20,9%, um aumento de 6,3p.p. Já a cobertura da carteira vencida no estágio 3 (over 90) encerrou o ano em 93,6% (redução de 11,2p.p.). Excluindo os efeitos da Resolução 4.966, a **cobertura total atingiu 14,6%**, estável em relação ao ano anterior. Já a cobertura da carteira vencida no **estágio 3** (over 90) encerrou o ano em **105,9%** (aumento de 1,1p.p.).



■ Resultado de Serviços Financeiros

(R\$ milhões)	Efeitos 4.966*				4T25 (ex 4.966)	4T24	Δ 4T25 (atual) x 4T24	Δ 4T25 (ex 4.966) x 4T24
	4T25	Recorrente	Não Recorrente					
Receitas, líquidas de funding	495,4	55,0	-		440,4	444,1	11,6%	-0,8%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(254,5)	(45,0)	-		(209,5)	(214,4)	18,7%	-2,3%
Despesas operacionais	(177,2)	-	-		(177,2)	(168,3)	5,3%	5,3%
Resultado de serviços financeiros	63,6	10,0	-		53,6	61,4	3,7%	-12,6%
% sobre o EBITDA Total Ajustado	5,7%				4,8%	6,0%	-0,3p.p.	-0,2p.p.

(R\$ milhões)	Efeitos 4.966*				2025 (ex 4.966)	2024	Δ 2025 (atual) x 2024	Δ 2025 (ex 4.966) x 2024
	2025	Recorrente	Não Recorrente					
Receitas, líquidas de funding	2.008,8	230,0	-		1.778,8	1.726,2	16,4%	3,0%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(950,5)	(175,0)	115,0		(890,5)	(957,3)	-0,7%	-7,0%
Despesas operacionais	(605,9)	-	-		(605,9)	(601,1)	0,8%	0,8%
Resultado de serviços financeiros	452,4	55,0	115,0		282,4	167,9	169,5%	68,2%
% sobre o EBITDA Total Ajustado	14,2%				9,4%	6,3%	7,9p.p.	0,5p.p.
% sobre o EBITDA Total Ajustado ex-IFRS 16	18,1%				12,1%	8,4%	9,7p.p.	0,4p.p.

*Valores aproximados.

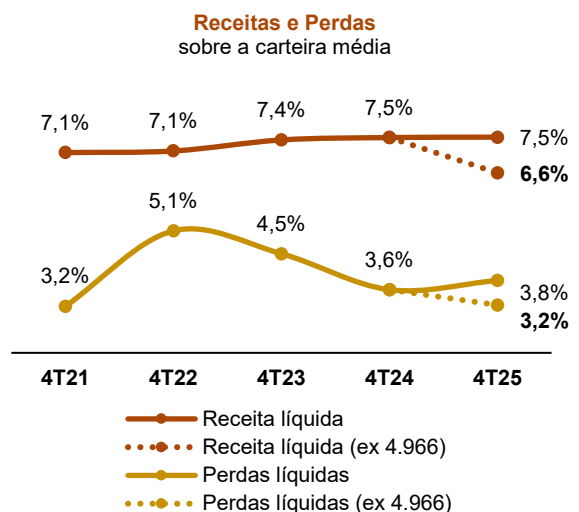
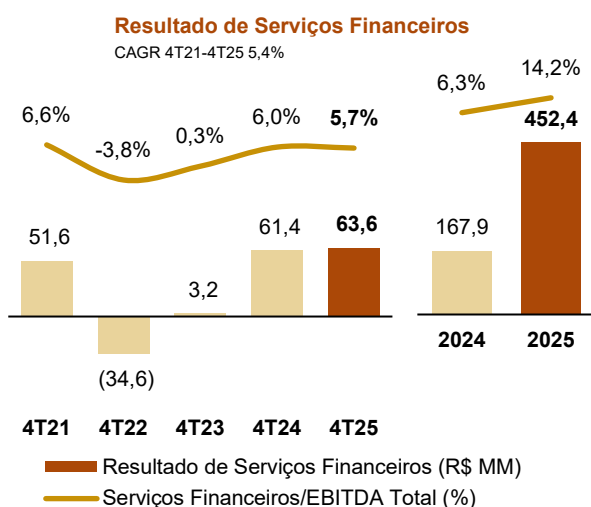
No trimestre, o resultado de serviços financeiros somou **R\$ 63,6 milhões**. As receitas, líquidas de *funding*, aumentaram **11,6%**, ante o 4T24, principalmente em razão do reconhecimento de juros de atraso para a parcela da carteira vencida nas faixas de 61 a 90 dias, versus até 60 dias anteriormente, 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.

Já as perdas em crédito aumentaram **18,7%** e refletiram principalmente a mudança do prazo de reconhecimento dos juros de atraso, que tiveram um efeito negativo de cerca de **R\$ 45 milhões**, fruto do aumento da provisão de perda sobre a parcela adicional da receita do 4T25 e da rolagem do atraso do 3T25. Em bases comparáveis, as perdas em crédito tiveram uma redução de **2,3%**, reflexo da menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso, dada a manutenção da carteira de crédito saudável.

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 4T25, como já visto no trimestre anterior. Este resultado deve seguir sendo menos representativo nos próximos trimestres. O efeito não recorrente, ou seja, o benefício da baixa da carteira após 540 dias de atraso, deixou de existir desde o trimestre anterior.

Quanto às despesas, totalizaram **R\$ 177,2 milhões**, alta de **5,3%** versus o 4T24 em razão da concentração de algumas despesas.

Na visão anual, o resultado de serviços financeiros, excluindo os efeitos da Resolução 4.966, totalizou **R\$ 282,4 milhões**, representando uma alta de **68,2%** em relação ao ano anterior. Esse desempenho foi impulsionado pela maior geração de receitas, redução das perdas e manutenção de um nível de despesas operacionais bem controlado. Diante disso, a Realize CFI encerrou o ano com uma participação de 12% sobre o EBITDA Total Ajustado (ex-IFRS 16), excluindo os efeitos extraordinários da 4966, reforçando a sua relevância no Ecossistema como uma grande habilitadora do varejo e em linha com a faixa estrutural de 8 a 12% a ser atingida de 2026 a 2030¹, divulgada no Investor Day. A Realize fortalece o ecossistema da Lojas Renner S.A. ao ampliar fidelidade, frequência e engajamento dos clientes. Com uma base mais digital e omnicanal, contribui para maior recorrência, atuando como habilitadora do ecossistema e apoiando a captura de valor ao longo da jornada.



¹Projeção de Resultado de Serviços Financeiros/EBITDA total ajustado (pré-IFRS16) entre 8% a 12% de 2026 a 2030, conforme Fato Relevante de 8 de dezembro de 2025.



Indicadores Consolidados

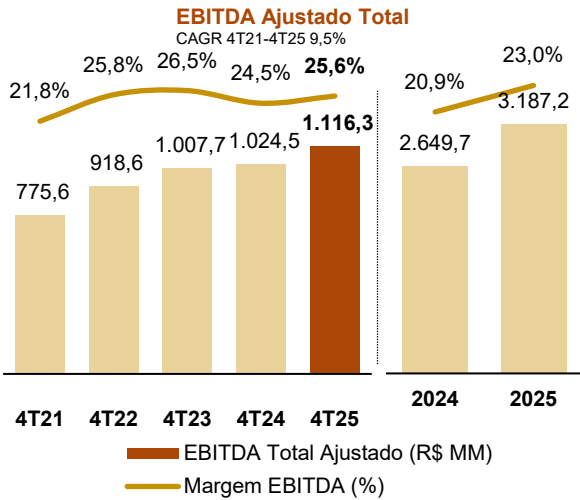
EBITDA Total Ajustado

R\$ milhões	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Lucro Líquido do Período	552,6	487,2	13,4%	1.457,6	1.196,7	21,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	135,9	58,1	133,9%	257,1	124,3	106,8%
Resultado Financeiro, Líquido	(1,0)	10,2	NA	82,5	(61,7)	NA
Depreciações e amortizações	309,8	306,4	1,1%	1.246,0	1.197,8	4,0%
EBITDA Total	997,3	861,9	15,7%	3.043,2	2.457,1	23,9%
Plano de Opção de Compra de Ações	4,6	13,5	-65,9%	21,8	31,9	-31,7%
Participações Estatutárias	15,2	15,6	-2,6%	15,2	17,3	-12,1%
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	99,1	133,5	-25,8%	107,0	143,3	-25,3%
EBITDA Total Ajustado	1.116,2	1.024,5	9,0%	3.187,2	2.649,6	20,3%
Margem EBITDA Total Ajustado	25,6%	24,5%	1,1p.p.	23,0%	20,9%	2,1p.p.

Nota: a margem EBITDA Total Ajustado está relacionada à receita líquida de varejo.

No trimestre, o EBITDA Total Ajustado alcançou o patamar recorde de **R\$ 1.116,2 milhões**, crescimento de **9,0%**, com evolução de **1,1p.p.** na margem, impulsionado pela melhora dos segmentos de Varejo e Serviços Financeiros.

No ano, o EBITDA Total Ajustado somou **R\$ 3.187,2 milhões**, também recorde, com crescimento de **20,3%**, com evolução de **2,1p.p.** na margem.



Investimentos e expansão

Investimentos

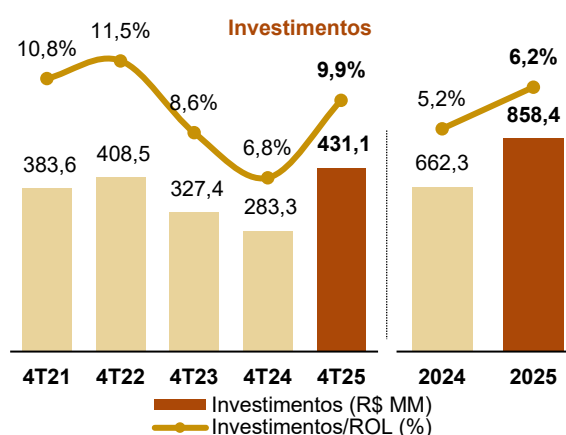
(R\$ MM)	4T25	4T24	2025	2024
Novas lojas	97,8	58,5	158,4	145,2
Remodelação de instalações e outros	122,1	106,3	321,0	237,8
Sistemas e equipamentos de tecnologia	199,0	105,1	351,9	249,3
Logística e outros	12,1	13,4	27,2	29,9
Total dos investimentos	431,1	283,3	858,4	662,3

Os investimentos totalizaram R\$ 431,1 milhões e **R\$ 858,4 milhões** no trimestre e ano, respectivamente, em linha com o orçamento de capital de R\$ 850 milhões proposto no início do ano.

No ano, foram realizadas 34 inaugurações, sendo 14 da marca Renner, 17 da Youcom e 3 da Camicado, reforçando o compromisso da Companhia de seguir expandindo, principalmente para novas praças. O investimento anual foi de **R\$ 158,4 milhões** em novas lojas.

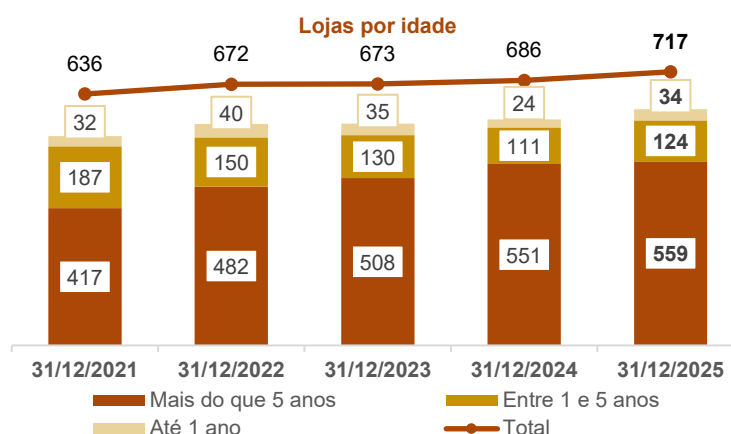
A companhia também alocou capital em reformas, remodelações e manutenção de lojas, com cerca de 43 unidades renovadas. Essa estratégia promove melhoria na experiência do cliente, aumento da eficiência operacional e, consequentemente, impulsionamento os resultados comerciais. Além disso, foram realizados investimentos estruturais e de manutenção em sistemas e tecnologias.

Para 2026, o orçamento de capital proposto de **R\$ 1.050 milhões** permitirá à Companhia dentre outros investimentos, **inaugurar entre 50 a 60 lojas**, sendo 22 a 30 da marca Renner, 23 a 25 da Youcom e cerca de 5 da Camicado. O range de aberturas para 2026 indica uma aceleração do número de unidades inauguradas em 2025. Acelerar expansão faz parte da estratégia da Companhia divulgada no Investor Day. O *guidance* de abertura de lojas da marca **Renner** é de atingir **570 a 600** unidades até 2030, com foco em cidades novas com até 100 mil habitantes, no modelo essencial e com rentabilidade atrativa. O *guidance* de aberturas para a **Youcom** é de atingir **260 a 290** unidades até 2030.



Lojas em operação por unidade de negócio

Quantidade de lojas	2024	2025
Renner	429	443
Aberturas	12	14
Fechamentos	(7)	-
Camicado	103	104
Aberturas	-	3
Fechamentos	(4)	(2)
Youcom	135	152
Aberturas	11	17
Fechamentos	-	-
Ashua	19	18
Aberturas	1	-
Fechamentos	-	(1)
Total	686	717
Aberturas	24	34
Fechamentos	(11)	(3)



Depreciações e Amortizações

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram **R\$ 180,3 milhões** no trimestre, **1,5%** maior versus o 4T24, decorrente da maior base de ativos. Já a Depreciação do Direito de Uso - IFRS 16, totalizou **R\$ 129,5 milhões**, maior em **0,5%** versus o mesmo período do ano anterior.

Gestão Financeira

Fluxo de Caixa Livre

(R\$ MM)	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
EBITDA Total Ajustado	1.116,2	1.024,5	91,7	3.187,2	2.649,6	537,6
(+) Ajustes IFRS16	(185,7)	(173,6)	(12,1)	(687,7)	(656,0)	(31,7)
EBITDA Total Ajustado ex-IFRS 16	930,5	850,9	79,6	2.499,5	1.993,6	505,9
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	60,7	35,6	25,1	(40,0)	233,8	(273,8)
Fluxo de Caixa Operacional	991,3	886,5	104,8	2.459,5	2.227,4	232,1
(+/-) Variação Capital de Giro	(88,0)	0,1	(88,1)	(220,8)	(15,8)	(205,0)
Contas a Receber	(1.114,5)	(1.084,3)	(30,2)	(272,3)	(263,7)	(8,6)
Obrigações com Administradora de Cartões	131,5	154,4	(22,9)	(8,0)	83,7	(91,7)
Estoques	257,4	90,2	167,2	64,0	(155,7)	219,7
Fornecedores	326,2	324,5	1,7	36,9	0,5	36,4
Impostos a Recuperar / Pagar	315,9	422,0	(106,1)	(43,1)	147,5	(190,6)
Outras Contas a Receber/Pagar	(4,5)	93,3	(97,8)	1,7	171,9	(170,2)
(-) Capex	(342,2)	(271,6)	(70,6)	(800,0)	(679,2)	(120,8)
(-) Investimentos em controladas	-	(1,9)	1,9	(0,4)	(33,1)	32,7
(=) Fluxo de Caixa Livre	561,1	613,0	(51,9)	1.438,2	1.499,3	(61,1)

No trimestre, a maior geração operacional de caixa foi compensada por uma maior necessidade de capital de giro. Diante disso, o efeito que mais impactou a geração de Fluxo de Caixa Livre (FCL) foi o maior Capex do período, versus 4T24. Na visão anual, a Companhia apresentou estabilidade na geração FCL. A forte geração de fluxo de caixa livre, a alocação disciplinada de capital e a melhora dos retornos sobre o capital investido reforçam o ciclo de criação de valor embutido no modelo de negócios da Companhia.

(Caixa) Endividamento Líquido

	31/12/2025	31/12/2024
Empréstimos e Financiamentos	-	522,4
Circulante	-	522,4
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	379,9	423,1
Endividamento Bruto	379,9	945,5
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(1.902,8)	(2.771,3)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.522,9)	(1.825,8)

O caixa líquido da Companhia reduziu R\$ 302,9 milhões versus dezembro de 2024, em razão principalmente da utilização de **R\$ 942,8 milhões** para a recompra de ações, bem como do pagamento do JSCP do 4T24, 1T25, 2T25 e 3T25, no montante total de **R\$ 686,5 milhões**, totalizando **R\$ 1.629,2 milhões**, revertidos aos acionistas. Estes movimentos foram parcialmente compensados pela geração de fluxo de caixa livre de **R\$ 1.439,1 milhões** no período.

Resultado Financeiro

	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Receitas Financeiras	62,1	50,6	22,7%	184,5	312,4	-40,9%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	25,8	44,0	-41,4%	127,9	197,3	-35,2%
Juros Selic sobre créditos tributários	36,3	6,6	451,3%	56,6	115,1	-50,8%
Despesas Financeiras	(61,1)	(79,2)	-22,9%	(254,0)	(317,5)	-20,0%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(0,0)	(15,8)	-100,0%	(9,7)	(73,4)	-86,8%
Juros sobre arrendamentos	(61,0)	(63,4)	-3,7%	(244,3)	(244,1)	0,1%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	0,2	4,6	-96,5%	(23,4)	53,2	NA
Outras receitas e (despesas)	(0,3)	13,7	NA	10,3	13,5	-23,8%
Resultado Financeiro	1,0	(10,2)	NA	(82,5)	61,7	NA

O Resultado Financeiro foi **positivo** em **R\$ 1,0 milhão** versus **R\$ 10,2 milhões negativos** no 4T24. Impactou positivamente o reconhecimento da atualização de juros sobre depósitos judiciais, em **R\$ 36,3 milhões**, não obstante os menores rendimentos de caixa e aplicações financeiras e menores montantes de despesas de juros.

Lucro Líquido e ROIC

O Lucro Líquido de **R\$ 552,6 milhões**, **cresceu 13,4%** versus o mesmo trimestre do ano anterior, reflexo da melhor performance operacional, mesmo com aumento da alíquota efetiva de imposto (vide NE 12.5). O Lucro Líquido do trimestre foi impactado por baixas contábeis de R\$ 99 milhões (vide NE 36.3).

A alíquota efetiva anual de IR foi de 15% (9,4% em 2024) resultado da maior participação do resultado da Realize, que tem alíquota nominal maior, bem como a redução de incentivos fiscais que geram exclusão do IR.

O lucro por ação no trimestre foi de **R\$ 0,5621**, maior em **21,4%** versus o ano anterior (R\$ 0,4632 por ação). No ano o EPS cresceu **26,7%**, atingindo a nível recorde de EPS de **R\$ 1,4422**.

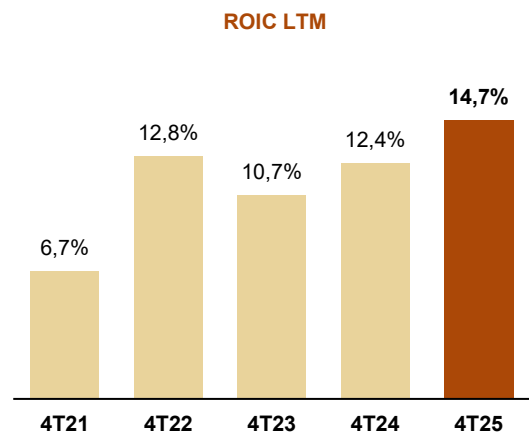
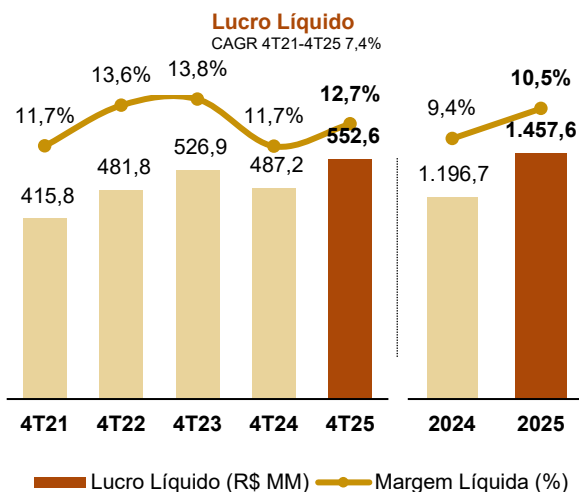
No trimestre, foram destinados aos acionistas **R\$ 223,7 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R\$ 179,5 milhões no 4T24), correspondentes a **R\$ 0,227784** por ação (R\$ 0,170621 no 4T24), cujo pagamento foi efetuado a partir de 13/01/2026. No ano, a destinação através de JSCP somou **R\$ 834,3 milhões**, representando um **payout de 57,2%**.

No ano, somando o pagamento de JSCP e recompra de ações, a Companhia distribuiu ao acionista R\$ 1,8 bilhão, representando cerca de 120% do lucro do exercício.

Divulgamos no nosso Investor Day um guidance para a estratégia de longo prazo para distribuição de capital. A estratégia de longo prazo permanece inalterada: priorizar distribuição através de JSCP com complemento com dividendos e/ou recompra de ações, sempre respeitando o limites de reservas e caixa mínimo. O compromisso assumido no Investor Day para o período de 2026-2030 é de uma **distribuição entre 50% a 80%** do lucro líquido.

O ROIC¹ LTM evoluiu **2,3p.p.**, atingindo **14,7%**, acima do custo de capital. A expansão contínua do ROIC é sustentada por ganhos de margem, maior giro de ativos impulsionado pela produtividade de estoques, disciplina no capital de giro e expansão de lojas com retorno incremental em novos mercados. Esses vetores reforçam a confiança da Companhia na trajetória rumo à meta de atingir cerca de **20% de ROIC em 2030**.

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





Anexos

Anexo 1: Demonstração dos Resultados Consolidados

	4T25	4T24	2025	2024
Receita operacional líquida	4.840,8	4.617,2	15.829,5	14.436,4
Vendas de mercadorias	4.346,9	4.165,7	13.810,0	12.629,9
Venda de serviços	493,9	451,5	2.019,5	1.806,5
Custo das vendas	(1.884,4)	(1.845,1)	(6.061,6)	(5.694,4)
Custo das mercadorias vendidas	(1.886,7)	(1.842,0)	(6.062,7)	(5.639,2)
Custos dos serviços	2,3	(3,1)	1,1	(55,2)
Lucro bruto	2.956,4	2.772,1	9.767,9	8.741,9
Despesas operacionais	(2.268,8)	(2.216,7)	(7.970,7)	(7.482,6)
Vendas	(937,8)	(912,3)	(3.359,4)	(3.119,4)
Gerais e administrativas	(410,1)	(393,1)	(1.560,8)	(1.446,8)
Depreciações e amortizações	(309,8)	(306,5)	(1.246,0)	(1.197,8)
Perdas em crédito	(254,5)	(214,4)	(950,5)	(957,3)
Outros resultados operacionais	(356,7)	(390,4)	(854,0)	(761,3)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	687,6	555,4	1.797,2	1.259,3
Resultado financeiro	1,0	(10,2)	(82,5)	61,7
Imposto de renda e contribuição social	(135,9)	(58,1)	(257,1)	(124,3)
Lucro líquido do período	552,7	487,1	1.457,6	1.196,7

Anexo 2: Balanços Patrimoniais Consolidados

	31/12/2025	31/12/2024
Ativo total	19.625,9	20.364,5
Ativo circulante	11.633,6	12.316,7
Caixa e equivalentes de caixa	978,1	1.926,1
Aplicações financeiras	924,7	845,2
Contas a receber	7.175,2	6.902,9
Estoques	1.865,9	1.929,9
Tributos a recuperar	470,0	414,2
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	122,7	164,1
Instrumentos financeiros derivativos	7,9	27,8
Outros ativos	89,1	106,5
Ativo não circulante	7.992,3	8.047,8
Tributos a recuperar	368,7	305,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	32,3	31,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	741,9	790,2
Outros ativos	177,5	97,7
Investimentos	55,1	56,6
Imobilizado	2.929,2	2.900,4
Direito de uso	2.076,6	2.252,5
Intangível	1.611,0	1.613,4
Passivo total e patrimônio líquido	19.625,9	20.364,5
Passivo circulante	6.866,7	7.647,6
Empréstimos, financiamentos e debêntures	-	522,4
Financiamentos - operações serviços financeiros	21,1	409,3
Arrendamentos a pagar	740,2	783,9
Fornecedores	1.774,4	1.807,3
Obrigações - risco Sacado	41,2	-
Obrigações com administradora de cartões	2.602,2	2.610,2
Obrigações fiscais	590,2	545,3
Obrigações sociais e trabalhistas	543,9	488,5
Obrigações estatutárias	212,0	170,6
Provisão para riscos	92,1	90,0
Instrumentos financeiros derivativos	13,8	-
Outras obrigações	235,6	220,1
Passivo não circulante	2.303,1	1.944,0
Financiamentos - operações serviços financeiros	358,8	13,7
Arrendamentos a pagar	1.765,3	1.847,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1,6	5,7
Fornecedores	71,6	1,8
Provisão para riscos	64,2	56,2
Outras obrigações	41,6	19,0
Patrimônio líquido	10.456,1	10.772,9
Capital social	9.544,8	9.540,9
Ações em tesouraria	(344,4)	(154,4)
Reservas de capital	10,2	166,4
Reservas de lucros	1.148,8	1.079,0
Ajuste de avaliação patrimonial	96,7	141,0

Anexo 3: Fluxos de Caixa Consolidados

	4T25	4T24	2025	2024
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro líquido ajustado	1.269,3	1.110,6	4.133,2	2.856,6
(Aumento) Redução nos Ativos				
Contas a receber de clientes	(1.190,9)	(1.077,4)	(828,8)	13,9
Estoques	245,0	79,9	59,0	(139,9)
Tributos a recuperar	25,0	49,9	(101,7)	(77,7)
Outros ativos	(27,0)	25,1	(103,3)	27,6
Aumento (Redução) nos Passivos				
Fornecedores	234,2	309,9	(31,9)	13,5
Obrigações - risco sacado	41,2	-	41,2	-
Obrigações fiscais	307,7	366,2	4,6	141,8
Obrigações com administradoras de cartões	131,5	154,4	(8,0)	83,7
Outras obrigações	72,2	76,2	(2,0)	169,3
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(0,4)	(21,4)	(162,6)	(129,4)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(3,1)	(62,5)	(118,0)	(198,7)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplicações financeiras	1.104,7	1.010,9	2.881,7	2.760,7
Aplicações financeiras	(157,5)	(50,0)	(79,5)	(273,5)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	947,2	960,9	2.802,2	2.487,2
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisições de imobilizado e intangível	(342,2)	(271,6)	(800,0)	(679,2)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(342,2)	(271,6)	(800,0)	(679,2)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Aumento do capital social, líquido das custas de emissão	-	-	3,9	-
Recompra de ações	(82,2)	-	(942,8)	-
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	(5,1)	(207,1)	(519,7)	(941,1)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(217,0)	(205,2)	(795,2)	(793,2)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(189,4)	(141,0)	(686,5)	(691,9)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(493,7)	(553,3)	(2.940,3)	(2.426,2)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	-	5,9	(10,0)	12,4
Redução no caixa e equivalentes de caixa	111,3	141,9	(948,1)	(605,8)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	866,9	1.784,2	1.926,1	2.532,2
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	978,1	1.926,1	978,1	1.926,1

Anexo 4: Demonstrativo ex-IFRS 16

A partir do 1T26, a Companhia apresentará trimestralmente e de forma complementar, as informações das despesas operacionais de varejo, EBITDA ajustado de varejo e EBITDA ajustado total e Lucro Líquido, no conceito anterior à adoção do IFRS 16 – Arrendamentos. Nesta visão, as depreciações relacionadas ao direito de uso e os encargos financeiros dos arrendamentos a pagar são expurgados da demonstração do resultado e as contraprestações de arrendamento passarão a compor as despesas operacionais, na linha de ocupação dentro de vendas e gerais e administrativas.

A Companhia entende que esta visão traduz de forma mais adequada a performance operacional, econômica e financeira da operação. Adicionalmente, estas informações servirão de base para acompanhamento da performance da Companhia, sob a luz das projeções financeiras e operacionais (*guidances*) apresentados no Investor Day 2025, tais como:

Indicadores	Valores	Período
Despesas Operacionais ¹ /ROL de Varejo	2,5-3,5p.p. de redução na participação	2030 vs 2025
Margem EBITDA de Varejo (ex-IFRS16)	18-20%	Até 2030
Resultado de Serviços Financeiros/EBITDA total ajustado (ex-IFRS16)	8-12%	2026 - 2030

A tabela abaixo apresenta a Demonstração de Resultados, na visão anual de 2025 comparativa à 2024. O detalhamento trimestral consta disponível na seção de Planilhas de Fundamentos do site de Relações com Investidores:

	2025			2024		
	Pós IFRS 16	Ajustes	Ex-IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Ex-IFRS 16
Receita operacional líquida	15.829,5	-	15.829,5	14.436,4	-	14.436,4
Vendas de mercadorias	13.810,0	-	13.810,0	12.629,9	-	12.629,9
Venda de serviços	2.019,5	-	2.019,5	1.806,5	-	1.806,5
Custo das vendas	(6.061,6)	-	(6.061,6)	(5.694,4)	-	(5.694,4)
Custo das mercadorias vendidas	(6.062,7)	-	(6.062,7)	(5.639,2)	-	(5.639,2)
Custos dos serviços	1,1	-	1,1	(55,2)	-	(55,2)
Lucro bruto	9.767,9	-	9.767,9	8.741,9	-	8.741,9
Despesas operacionais	(5.095,0)	(687,7)	(5.782,7)	(4.716,9)	(656,0)	(5.372,9)
Vendas	(3.359,4)	(586,1)	(3.945,5)	(3.119,4)	(561,5)	(3.680,9)
Gerais e administrativas	(1.560,8)	(101,6)	(1.662,4)	(1.446,8)	(94,5)	(1.541,3)
Participação nos Resultados	(174,8)	-	(174,8)	(150,7)	-	(150,7)
Outros resultados operacionais	(1.485,7)	-	(1.485,7)	(1.375,3)	-	(1.375,3)
Perdas em crédito	(950,5)	-	(950,5)	(957,3)	-	(957,3)
Outros resultados operacionais	(535,2)	-	(535,2)	(418,1)	-	(418,1)
EBITDA Total Ajustado	3.187,2	(687,7)	2.499,4	2.649,7	(656,0)	1.993,7
Segmento de Varejo	2.734,8	(687,7)	2.047,1	2.481,9	(656,0)	1.825,9
EBITDA de Varejo / ROL de Varejo	19,8%		14,8%	17,9%		13,2%
Segmento de Serviços Financeiros	452,4		452,4	167,9		167,9
% do EBITDA Total	14,2%		18,1%	6,3%		8,4%

Anexo 5: Despesas com Remuneração Variável

A partir do 1T26, a Companhia apresentará, na rubrica Programa de Participação nos Resultados (PPR) dos colaboradores, as despesas relacionadas ao plano de outorga de ações restritas, que até 31/12/2025 eram classificadas na linha de Despesas com Pessoal, no grupo de Despesas Gerais e Administrativas. Essa alteração visa proporcionar maior clareza das informações e alinhar a classificação de despesas que possuem natureza e essência semelhantes.

Também será contabilizado na rubrica PPR, as despesas relacionadas a ações de performance. Conforme aprovado na AGE de 2025, a partir de 2026 a nova outorga de ações para os executivos será composta por ações restritas e ações de performance, que substituem o Plano de Opções de Ações (POCA) e será contabilizada junto às ações restritas, impactando as despesas operacionais. O Plano de Opções de Ações não será mais outorgado a partir de 2026.

O detalhamento trimestral, desde 2024 está disponível na seção de Planilhas de Fundamentos do site de Relações com Investidores.

R\$ MM	2025		2024		Δ	
Despesas operacionais - Antes	(5.095,0)	-36,8%	(4.716,9)	-37,2%	8,0%	-0,4p.p.
Vendas	(3.359,4)	-24,3%	(3.119,4)	-24,6%	7,7%	-0,3p.p.
Gerais e administrativas	(1.560,8)	-11,3%	(1.446,8)	-11,4%	7,9%	-0,1p.p.
Participação nos Resultados	(174,8)	-1,3%	(150,7)	-1,2%	16,0%	0,1p.p.
Despesas operacionais - Depois	(5.095,0)	-36,8%	(4.716,9)	-37,2%	8,0%	-0,4p.p.
Vendas	(3.359,4)	-24,3%	(3.119,4)	-24,6%	7,7%	-0,3p.p.
Gerais e administrativas	(1.519,7)	-11,0%	(1.426,2)	-11,3%	6,6%	-0,3p.p.
Participação nos Resultados e Incentivo de Longo Prazo	(215,9)	-1,6%	(171,3)	-1,4%	26,1%	0,2p.p.

Sobre a Lojas Renner S.A.

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

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

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

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

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

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

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

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

Relações com Investidores

CFO e DRI
Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores

ri@lojasrenner.com.br

Fabiana Oliver
Maurício Töller
Caroline Luccarini
Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br

Eloisa Sassen
Bruna Miranda
Ana Cristina Borelli
Pedro da Costa

Aviso Legal

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

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CAMICADO youcom realize ASHUA repasse

