

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CAMICADO YOUCOM realize ASHUA repêssa

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2025

Mesmo diante de um cenário macroeconômico mais desafiador, a Companhia reforçou sua resiliência operacional, sustentada por seu modelo de negócios preparado para entregar crescimento consistente no médio e longo prazo.

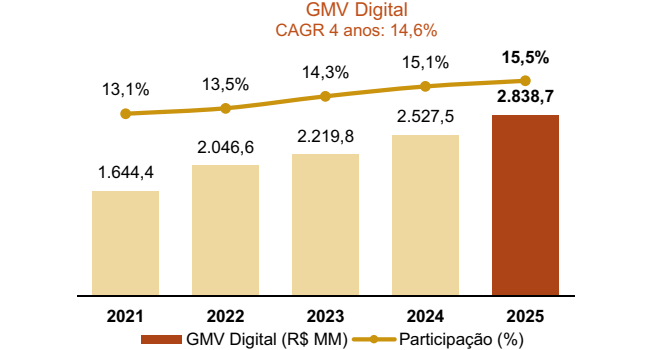


RENNER

Na marca **Renner**, o crescimento foi sustentado pela combinação do maior número de transações e evolução da conversão, refletindo a boa aceitação das coleções, um sortimento mais assertivo e a manutenção de uma proposta de valor adequada, apoiada por ajustes de preços que refletiram a melhoria do mix e a recomposição da inflação. Esse desempenho também refletiu o aprimoramento nos ciclos de reação *in season* e nos processos de alocação, aumentando a agilidade e o alinhamento entre sortimento e demanda. Em relação às coleções, destacou-se a categoria esporte com guarda-roupa completo *athleisure* e a linha praia. No ano, a Companhia lançou collabs com Atelier Mão de Mãe - que valoriza manualidades e alfaiataria, ALUF - com uma coleção que celebrou sustentabilidade e moda atemporal e uma colab com Livia, que trouxe versatilidade em peças essenciais às diferentes versões das mulheres. Fatores climáticos influenciaram a dinâmica das vendas, com impactos mais relevantes nas regiões de clima frio. Ainda assim, a Companhia demonstrou capacidade de adaptação, preservando níveis saudáveis de *sell through*, melhorando a conversão e mantendo disciplina na gestão dos estoques, com menor participação de itens antigos de mais de 16 semanas.

DIGITAL

O GMV Digital cresceu 12,3%, alcançando penetração de 15,5% e com maior rentabilidade versus o 2024. Destacou-se o recorde na base ativa de clientes no app, consolidando a liderança entre os principais players omni do setor. Já o site e o app Renner foram os mais acessados entre os players nacionais de moda. O app 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. No ano, houve também o lançamento do Provador Virtual, ferramenta que permite que o cliente experimente as peças da coleção de maneira prática e realista. Outra entrega 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.



NEGÓCIOS ESPECIALIZADOS

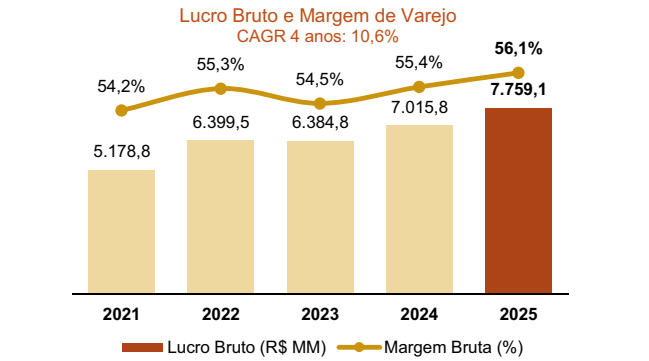
A **Youcom**, voltada ao público jovem, apresentou desempenho consistente e acima do mercado, impulsionada pela aceitação das coleções e expansão da base de clientes. A **Camicado**, especializada em casa e decoração, avançou mesmo em um contexto macro mais desafiador para o segmento, com o fortalecimento da marca própria Home & Style e ampliação da base de clientes omni.

LUCRO BRUTO DAS OPERAÇÕES DE VAREJO

R\$ milhões	2025	2024	Δ
Lucro bruto de varejo	7.759,1	7.015,8	10,6%
Margem bruta de varejo	56,1%	55,4%	0,7p.p.
Renner	55,8%	55,1%	0,7p.p.
Youcom	61,3%	61,5%	-0,2p.p.
Camicado	56,5%	54,8%	1,7p.p.
Lucro bruto de vestuário	7.054,6	6.280,7	12,3%
Margem bruta de vestuário	57,4%	56,7%	0,7p.p.

CONSOLIDADO

O lucro bruto consolidado de varejo totalizou R\$ 7.759,1 milhões, expansão de 10,6% em relação ao ano anterior. A margem bruta consolidada atingiu 56,1%, avanço de 0,7p.p. O lucro bruto de vestuário totalizou R\$ 7.054,6 milhões, +12,3%. Já a margem bruta de vestuário evoluiu 0,7p.p., alcançando 57,4%. A evolução da margem bruta foi majoritariamente resultado da melhora do desempenho operacional, com destaque para a maior agilidade na captura de tendências e no desenvolvimento de coleções, aliada à evolução contínua do modelo de abastecimento, que tem ampliado a precisão e a flexibilidade na gestão de estoques. Adicionalmente, houve redução das remarcações ao longo do ano, com o estoque da Companhia encerrando 2025 em patamar saudável.



RENNER

Na marca **Renner**, a margem bruta atingiu 55,8%, alta de 0,7p.p., refletindo, conforme já mencionado, a boa aceitação das coleções, um sortimento mais assertivo e a manutenção de uma proposta de valor adequada, apoiada por ajustes de preços que refletiram a melhoria do mix e a recomposição da inflação.

NEGÓCIOS ESPECIALIZADOS

A **Camicado** apresentou expansão de 1,7p.p. na margem bruta, totalizando 56,5%, alcançando níveis recordes, em razão da execução operacional e comercial, de uma gestão mais eficiente de estoques que resultou em menores níveis de remarcações, além de uma maior participação da marca própria Home & Style, com margem superior.

Na **Youcom**, a margem bruta atingiu 61,3%, queda de 0,2p.p., resultado de ajustes de mix para renovação dos estoques.

DESPESAS OPERACIONAIS

R\$ MM	2025	2024	Δ
Despesas operacionais	(5.095,0)	(4.716,9)	8,0%
Vendas	(3.359,4)	(3.119,4)	7,7%
Gerais e administrativas	(1.560,8)	(1.446,8)	7,9%
Participação nos Resultados	(174,8)	(150,7)	16,0%

Nota: Despesas operacionais não consideram depreciação e amortização.

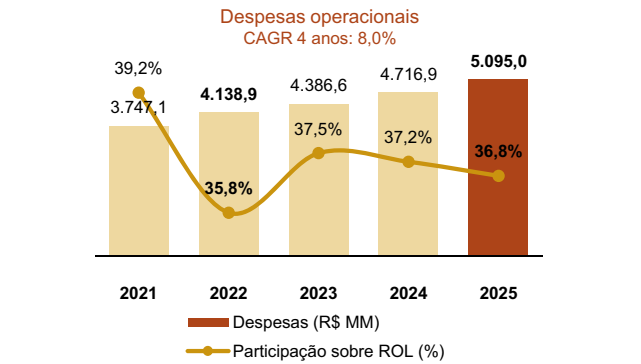
As despesas operacionais somaram R\$ 5.095,0 milhões no ano, crescimento de 8,0%, resultando em diluição de despesas em relação a receita líquida de varejo de 0,4p.p. versus 2024, refletindo o compromisso da Companhia de apresentar consistente alavancagem operacional em 2025. Na visão ex IFRS 16, que 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.

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

O ano de 2025 reflete uma base de despesas operacionais mais normalizada e marca o início de um ciclo estrutural de alavancagem operacional, sustentado por escala, ganhos de eficiência e tecnologia. O Programa de Participação nos Resultados (PPR) abrange aproximadamente 23 mil colaboradores³. 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.

³ Não considera a remuneração variável dos membros da diretoria estatutária, que se encontra detalhada na rubrica 'Participações estatutárias' na seção 'EBITDA total ajustado'.

A Companhia reforça o guidance divulgado no Investor Day, de reduzir a participação das despesas operacionais 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.

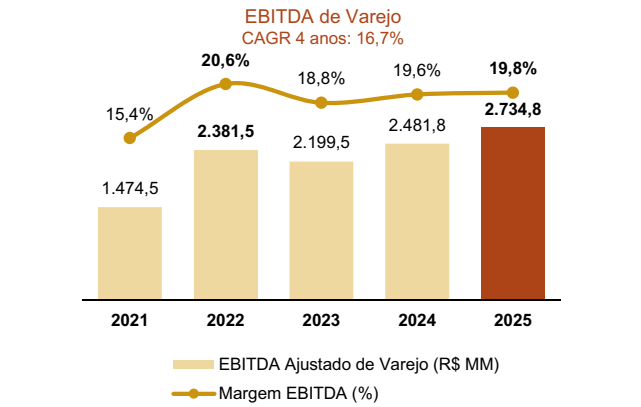


EBITDA AJUSTADO DE VAREJO

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. Este desempenho foi fruto da melhora do core business, com crescimento de Margem Bruta e alavancagem operacional, não obstante os menores valores em Outras receitas/despesas, em razão da menor recuperação de créditos fiscais versus o ano anterior.

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.

R\$ milhões	2025	2024	Δ
Lucro Bruto	7.759,1	7.015,8	10,6%
Despesas Operacionais	(5.095,0)	(4.716,9)	8,0%
Outras receitas/despesas	70,7	183,0	-61,4%
EBITDA ajustado de varejo	2.734,8	2.481,9	10,2%



SERVIÇOS FINANCEIROS

A partir de 2025, 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

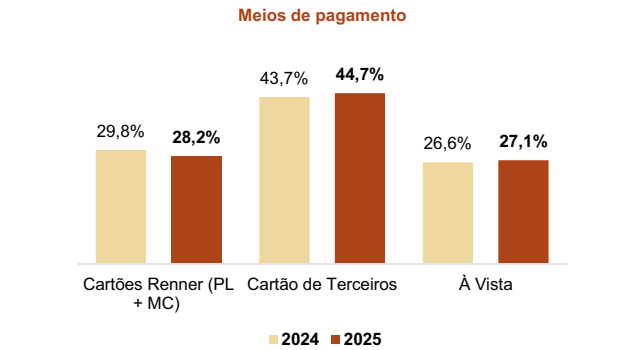
MEIOS DE PAGAMENTO

Em 2025 a Realize seguiu impulsionando a operação de varejo, sendo um importante catalizador na fidelização de clientes e geração de valor. A financeira 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.

O volume de vendas financiadas pelos cartões próprios cresceu 3,5% versus 2024. Já a queda na participação decorreu, principalmente, da menor duração da campanha de *cashback* realizada no período.

O ticket médio das vendas através dos cartões próprios foi R\$ 298 (+4,1%) enquanto o ticket médio da Companhia foi de R\$ 210 (+2,5%), demonstrando o papel fidelizador e alavancador da financeira no varejo.

Por fim, a Realize encerrou o ano com 4,7 milhões de clientes ativos, estável versu



CARTEIRA DE CRÉDITO

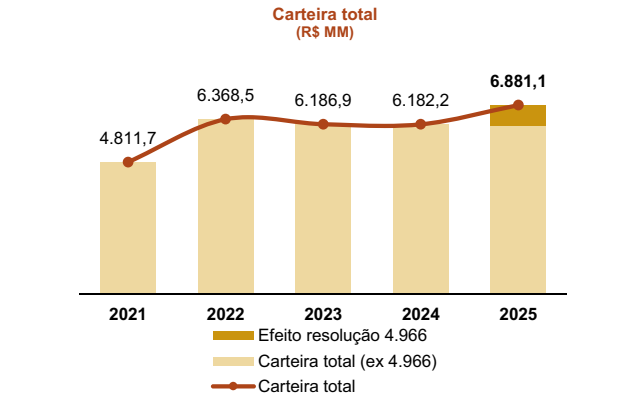
(R\$ milhões)	31/12/2025	31/12/2025 (ex 4.966)	31/12/2024	Δ 2025x2024	Δ 2025x2024 (ex 4.966)
Carteira total	6.881,1	6.199,1	6.182,2	11,3%	- 0,3%
Em dia	5.031,9	5.031,9	4.998,6	80,9%	0,7%
Vencida	1.849,2	1.167,2	1.183,6	19,1%	56,2%
Estágio 1	84,5	84,5	88,4	1,4%	-4,4%
Estágio 2	227,2	227,2	233,1	3,8%	-2,5%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

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 em 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. 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%, queda de 0,1p.p. versus 2024. 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%, 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% (+1,1p.p.).

RESULTADO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

(R\$ milhões)	2025 (atual)	2025 Recor-rente	2025 Recor-rente (ex 4.966)	Δ 2025 (ex 4.966)	2024	Δ 2025 (atual) x 2024	Δ 2025 (ex 4.966) x 2024
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 - Pós IFRS 16	14,2%			9,4%	6,3%	7,9p.p.	0,5p.p.
% sobre o EBITDA							
Total Ajustado - Pré IFRS 16	18,1%			12,1%	8,4%	9,7p.p.	0,4p.p.

*Valores aproximados.