



Resultados

1T 25

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMCAD youcom realize ASHUA repassa

Destaques do 1T25

8 de maio de 2025 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3) anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25). 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.

- **Vendas de vestuário** cresceram **13,5%**
- **Margem bruta** cresceu **0,6p.p.**, com remarcações nos menores níveis em 10 anos, e **+5,4 p.p.** na **Camicado**
- **Youcom** com crescimento de **vendas de 28%**
- 5º trimestre consecutivo de **diluição de despesas**, de **1,3p.p.**
- **Realize** com resultado de **R\$ 191 MM** (~R\$ 95 MM em bases comparáveis ex resolução) e **significativa melhora no risco da carteira**
- **EBITDA Total Ajustado** atingiu **R\$ 585 MM** (+55%), com margem de **21,2%** (+5,8p.p.)
- Posição de **caixa de R\$ 1,6 bi** e caixa líquido de **R\$ 1,2 bi**
- 62% do **programa de recompra** executado (46,5 milhões ações recompradas) até o momento
- **Lucro líquido** de **R\$ 221 MM (+59%)** e **Lucro por Ação** maior em **65%**
- Aumento do **ROIC** em **1,9 p.p.** (ROIC LTM de 13,3%)

Informações consolidadas

	1T25	1T24	Δ
Receita líquida de varejo	2.756,8	2.461,3	12,0%
Vendas em mesmas Lojas	10,8%	7,2%	NA
Receita líquida de vestuário	2.445,0	2.153,2	13,5%
GMV digital (1P + 3P)	583,8	507,6	15,0%
Penetração do GMV Digital	16,1%	15,8%	0,3p.p.
Margem bruta de varejo	55,1%	54,5%	0,6p.p.
Margem bruta de vestuário	56,2%	56,0%	0,2p.p.
Despesas operacionais	(1.143,6)	(1.053,0)	8,6%
% Despesas operacionais/receita líquida de varejo	-41,5%	-42,8%	-1,3p.p.
EBITDA ajustado de varejo	394,7	364,4	8,3%
Margem EBITDA de varejo	14,3%	14,8%	-0,5p.p.
Resultado de serviços financeiros	190,6	13,3	NA
EBITDA Total Ajustado	585,2	377,9	54,9%
Margem EBITDA total	21,2%	15,4%	5,8p.p.
Fluxo de caixa livre	74,0	186,6	-60,4%
Lucro líquido	221,0	139,3	58,7%
Margem Líquida	8,0%	5,7%	2,3p.p.
Lucro por ação (R\$)	0,2189 ¹	0,1326	65,1%
ROIC ^{LTM}	13,3%	11,4%	1,9p.p.

¹ LPA calculado com base nas ações em circulação referentes ao fechamento de 31/03/2025.

Informações na data-base de 30/04/2025:

▪ LREN3

R\$ 14,61/ação

▪ VALOR DE MERCADO

R\$ 14,7 bilhões

▪ AÇÕES EM CIRCULAÇÃO

1.005.831.905

▪ VÍDEOCONFERÊNCIA

9 de maio de 2025
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_oWPEArmLRqu67mt3vFDdzA

Mensagem do CEO

Os resultados do primeiro trimestre da Lojas Renner demonstram que a evolução do nosso modelo de negócios e as iniciativas que colocamos em prática estão gerando frutos de forma gradual e contribuindo para maior competitividade do negócio.

As vendas de vestuário no primeiro trimestre aumentaram **13,5%**. A margem bruta consolidada aumentou **0,6 p.p.**, com remarcações nos menores níveis dos últimos 10 anos. Apresentamos alavancagem operacional pelo quinto trimestre consecutivo, melhor em **1,3 p.p.** no 1T25, e alcançamos **R\$ 221 milhões** em lucro líquido (**+59%**), o que se refletiu em aumento de **1,9p.p.** no ROIC LTM, que ficou em **13,3%**.

Parte deste desempenho refletiu a captura gradual da execução de moda mais ágil e flexível, combinada com um modelo de abastecimento cada vez mais preciso (100% por SKU) e com menor lead time para as lojas. Ainda, a jornada de compra cada vez mais diferenciada e integrada em todos os negócios também contribuiu para a melhora de NPS e aumento na base ativa de clientes. As lojas seguiram evoluindo na digitalização da experiência de compras e o GMV Digital ganhou ainda mais relevância, com crescimento de **15%**, penetração de **16%** e maior rentabilidade.

A Realize apresentou seu 6º trimestre consecutivo de evolução nos resultados operacionais. Este crescimento foi beneficiado pelas adequações à nova resolução do Bacen e, mesmo excluindo este efeito, houve melhora significativa (+7 vezes). A qualidade da carteira de crédito seguiu evoluindo e o negócio continuou impulsionando a operação de varejo, sendo um importante catalizador na fidelização de clientes e geração de valor.

Merecem também destaque nossos demais negócios, principalmente o crescimento de **28%** nas vendas da Youcom e o aumento de **5,4p.p.** na margem bruta da Camicado.

Por termos uma base nominal elevada, nosso desafio de evolução é maior. E mesmo assim, tivemos um início de ano positivo, com evolução nos principais indicadores, o que demonstra que estamos no caminho certo. Temos uma posição de caixa de **R\$ 1,6 bilhão**, que nos permite fazer investimentos estratégicos direcionados à crescimento e capturar oportunidades no ambiente atual. Da mesma forma, o sólido balanço nos permitiu a flexibilidade para executar **62%** do programa de recompra de ações que anunciamos em fevereiro, com **46,5 milhões** de ações recompradas até o momento. Nosso potencial é maior, temos consciência que temos muito a evoluir nessa jornada e nossos investimentos foram feitos com este objetivo. Nossa prioridade é acelerar a captura do potencial do modelo de negócios e reforçamos nosso compromisso de crescimento sustentado de longo prazo, com rentabilidade e geração de valor.

Fabio Faccio – CEO



Receita Líquida de Varejo

R\$ milhões

Receita líquida de varejo

Renner
Camicado
Youcom

Vendas em mesmas lojas

Receita líquida de vestuário

GMV digital (1P + 3P)
Penetração do GMV Digital
Receita líquida do varejo/m² (R\$ mil)
Ticket médio da Companhia (R\$)
Ticket médio dos cartões Renner (R\$)
Área de vendas média (mil m²)

	1T25	1T24	Δ
Receita líquida de varejo	2.756,8	2.461,3	12,0%
Renner	2.522,5	2.252,9	12,0%
Camicado	127,9	125,3	2,1%
Youcom	106,4	83,1	28,0%
Vendas em mesmas lojas	10,8%	7,2%	NA
Receita líquida de vestuário	2.445,0	2.153,2	13,5%
GMV digital (1P + 3P)	583,8	507,6	15,0%
Penetração do GMV Digital	16,1%	15,8%	0,3p.p.
Receita líquida do varejo/m² (R\$ mil)	3,4	3,1	11,6%
Ticket médio da Companhia (R\$)	193,5	187,7	3,1%
Ticket médio dos cartões Renner (R\$)	266,7	273,8	-2,6%
Área de vendas média (mil m²)	804,0	801,0	0,4%

A receita líquida de varejo atingiu **R\$ 2.756,8 milhões** no primeiro trimestre do ano, importante **crescimento de 12,0%** versus o 1T24. Deste crescimento, cerca de 0,5p.p. refere-se à operação Latam. No conceito mesmas lojas (SSS), o **crescimento foi de 10,8%**. As **vendas de vestuário** tiveram **crescimento de 13,5%**, ficando acima do crescimento médio do mercado, conforme Pesquisa Mensal do Comércio (PMC – IBGE) divulgada até fevereiro.

+13,5%
receita de
vestuário

A performance de vestuário, impulsionada principalmente pelos maiores volumes vendidos, resultou principalmente da combinação do maior fluxo em loja e da composição da coleção, com boa aceitação pelos clientes. No trimestre, foi iniciado ajuste gradual de preços, também contribuindo para o crescimento da receita. Esse movimento repassou parcialmente o efeito de custos e permitiu o posicionamento adequado à proposta de valor da Companhia.

A **Youcom**, marca de moda jovem, novamente alcançou forte crescimento, de **28,0%** na receita de vendas, somando **R\$ 106,4 milhões**, fruto da adequada execução operacional e da maior atratividade da marca, com aumento expressivo na base de clientes ativos. Já a Camicado, focada em casa e decoração, atingiu receita líquida de **R\$ 127,9 milhões**, com **crescimento de 2,1%**, que refletiu o deslocamento da Páscoa versus o 1T24.

A venda por m², importante alavanca de crescimento da Companhia, **cresceu 11,6%** no trimestre e refletiu a captura gradual da execução de moda mais ágil e flexível, combinada com um modelo de abastecimento cada vez mais preciso (**100% por SKU**) e com menor lead time para as lojas. Ainda, a jornada de compras cada vez mais diferenciada e integrada em todos os negócios também contribuiu para o aumento da base ativa de clientes.

+11,6%
receita de
varejo/m²

DIGITAL

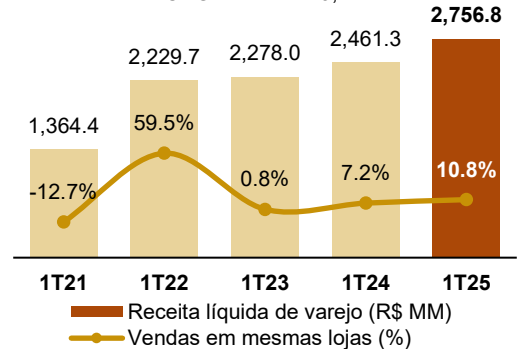
As lojas seguiram evoluindo na digitalização da experiência de compras e o GMV Digital ganhou ainda mais relevância, com **crescimento de 15,0%**, penetração de **16,1% (+0,3p.p.)** e maior rentabilidade.

Dentre os avanços do período, foi implementado um novo motor de busca, com resultados mais aprimorados, além da melhoria na exposição dos núcleos de tendências. Isso trouxe maior assertividade na navegação e contribuiu para um aumento da conversão, tanto no site quanto no app.

Por fim, quanto à migração das operações do canal digital para o novo CD SP, seguiu conforme o planejado e sua conclusão está prevista para o 1S25.

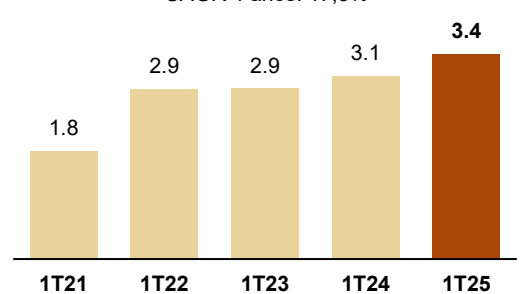
Receita Líquida de Varejo

CAGR 4 anos: 19,2%



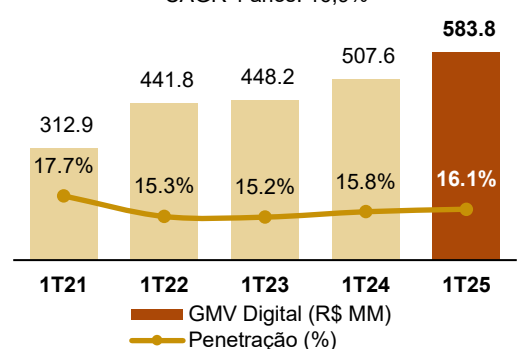
Receita Líquida de Varejo por m²

CAGR 4 anos: 17,3%



GMV Digital

CAGR 4 anos: 16,9%



Lucro Bruto e Margem de Varejo

	1T25	1T24	Δ
Lucro bruto de varejo	1.517,9	1.340,2	13,3%
Margem bruta de varejo	55,1%	54,5%	0,6p.p.
Renner	54,8%	54,5%	0,3p.p.
Camicado	55,4%	50,0%	5,4p.p.
Youcom	59,8%	59,0%	0,8p.p.
Lucro bruto de vestuário	1.374,4	1.205,3	14,0%
Margem bruta de vestuário	56,2%	56,0%	0,2p.p.

O Lucro Bruto do trimestre alcançou **R\$ 1.517,9 milhões**, crescimento de **13,3%**, resultando em margem bruta saudável de **55,1%**, maior em **0,6p.p.** Já a margem bruta de vestuário **cresceu 0,2p.p.**, atingindo **56,2%**.

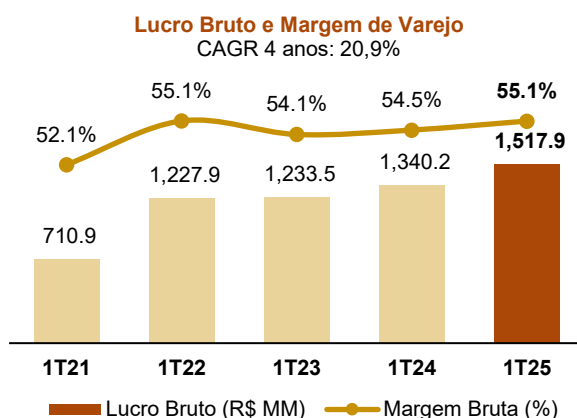
Esses avanços, mesmo em um cenário de custos inflacionados, alta de juros e pressão cambial, foram possíveis graças à gestão mais eficiente dos estoques, tanto pela maior agilidade e flexibilidade em capturar tendências e desenvolver coleções, quanto pela gradual evolução na precisão e agilidade no abastecimento das lojas. Adicionalmente, a recomposição parcial de preços também contribuiu para este crescimento.

Média NDF
1T25 ~R\$ 5,90
1T24 ~R\$ 5,00

A Companhia encerrou o trimestre com aumento de 13% no volume financeiro dos estoques versus o 1T24, devido tanto aos maiores custos de aquisição, quanto aos maiores volumes comprados, com composição e idade adequadas para atender ao período de Dia das Mães. Ainda assim, o prazo médio em relação ao 1T24 se manteve estável. Mais uma vez, os volumes de itens antigos diminuíram, resultando em remarcações nos menores níveis dos últimos 10 anos.

O Ajuste a Valor Presente impactou a margem em **-0,3p.p.**, devido à curva ascendente da taxa de juros no período, quando comparado ao ano anterior. Este efeito é contábil, temporal e não caixa (vide NE nº 8 – Demonstrações Financeiras). Espera-se que este efeito da taxa de juros permaneça até o fim do 1S25.

A Camicado atingiu níveis recordes de margem bruta para um primeiro trimestre, com **aumento de 5,4p.p.** ante o ano anterior, consequência principalmente da maior participação das vendas de produtos da marca própria Home & Style, trazendo maior diferenciação e competitividade, e da gestão eficiente dos estoques. Por fim, na Youcom, o **aumento de 0,8p.p.** na margem refletiu a adequada gestão comercial e de estoques do negócio.



+0,6p.p.
margem bruta de varejo

56,2%
margem bruta de vestuário



Despesas Operacionais de Varejo

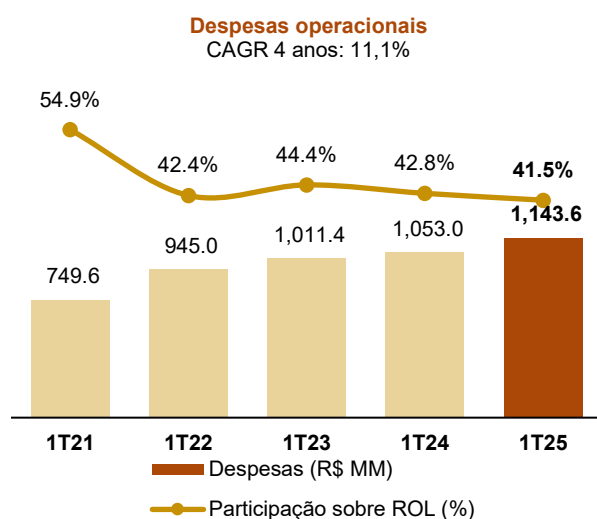
R\$ MM	1T25		1T24		Δ	
Despesas operacionais	(1.143,6)	-41,5%	(1.053,0)	-42,8%	8,6%	-1,3p.p.
Vendas	(757,3)	-27,5%	(697,5)	-28,3%	8,6%	-0,8p.p.
Gerais e administrativas	(363,7)	-13,2%	(338,9)	-13,8%	7,3%	-0,6p.p.
Programa de Participação nos Resultados	(22,6)	-0,8%	(16,6)	-0,7%	36,1%	0,1p.p.

As despesas operacionais somaram **R\$ 1.143,6 milhões** e cresceram **8,6%**, percentual menor que a expansão de **12,0%** da Receita Líquida de Varejo, o que garantiu a **diluição de despesas de 1,3 p.p.** no trimestre. Este desempenho foi observado, principalmente, nas Despesas com Vendas (**diluição de 0,8p.p.**), reflexo principalmente da diluição decorrente dos maiores volumes vendidos.

As Despesas Gerais e Administrativas apresentaram **diluição de 0,6p.p.**. O crescimento de **7,3%** refletiu, além da inflação no período, o maior volume de peças operadas (frete, embalagens e pessoal), bem como despesas relativas a iniciativas e projetos relacionados a sistemas/plataformas, adequações regulatórias, entre outras, para melhoria da operação (pessoal e serviços de terceiros).

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

Já as despesas relacionadas ao Programa de Participação nos Resultados (PPR) dos colaboradores cresceram em linha com os resultados.



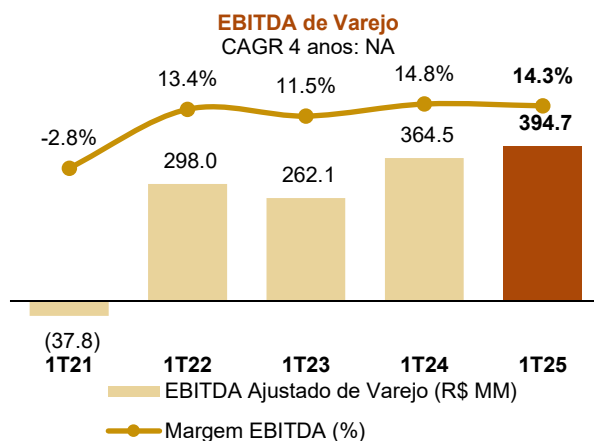
1,3p.p.
diluição de despesas



EBITDA Ajustado de Varejo

R\$ milhões	1T25		1T24		Δ	
Lucro Bruto	1.517,9	55,1%	1.340,2	54,5%	13,3%	0,6p.p.
Despesas Operacionais	(1.143,6)	-41,5%	(1.053,0)	-42,8%	8,6%	1,3p.p.
Outras receitas e despesas operacionais	20,4	0,7%	77,3	3,1%	-73,6%	-2,4p.p.
EBITDA ajustado de varejo	394,7	14,3%	364,5	14,8%	8,3%	-0,5p.p.

O EBITDA ajustado de varejo **cresceu 8,3%**, atingindo **R\$ 394,7 milhões**, com margem de **14,3%**. Este desempenho é fruto da evolução operacional do negócio de varejo, com Margem Bruta **0,6p.p.** maior e diluição de despesas de **1,3p.p.**, não obstante **2,4p.p.** relativos à não comparabilidade em outras receitas e despesas operacionais (maior recuperação de créditos fiscais no 1T24). Em bases comparáveis, excluindo o montante de outras receitas e despesas, o EBITDA ajustado de varejo teria sido R\$ 374,3 milhões versus R\$ 287,2 milhões no 1T24, crescimento de 30,4%, com margem maior em 1,9p.p.



+8,3%
EBITDA de Varejo

-0,5p.p.
na margem
EBITDA de Varejo



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 IFRS9.

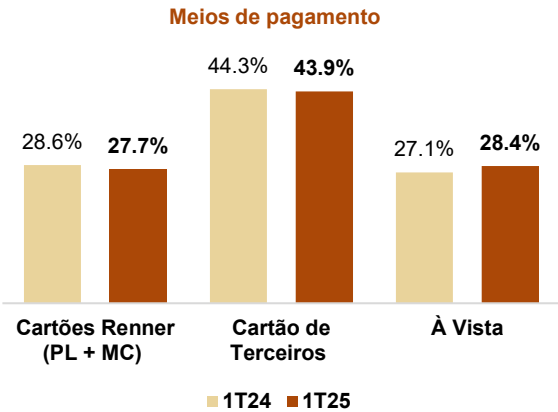
Abaixo as alterações adotadas pela Companhia em suas Demonstrações Consolidadas e seus principais efeitos:

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 participação dos cartões próprios sobre as vendas do varejo reduziu em relação ao ano anterior, principalmente em razão da maior venda a turistas estrangeiros no país, transacionadas em sua maior parte à vista. Adicionalmente, a Realize seguiu impulsionando a operação de varejo, sendo um importante catalizador na fidelização de clientes e geração de valor. No trimestre, o ticket médio das vendas através dos cartões próprios foi **R\$ 267**, enquanto o ticket médio da Companhia como um todo foi de **R\$ 193**.

A financeira encerrou o trimestre com **4,7 milhões** de clientes ativos, estável versus o 4T24. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, houve declínio versus os 4,8 milhões de clientes ativos, em decorrência de ajustes nas políticas de crédito, que resultaram no *churn* involuntário de clientes. Estas ações foram necessárias para endereçar o ciclo de inadimplência que afetou o mercado como um todo.



■ CARTEIRA DE CRÉDITO

(R\$ milhões)	1T25		1T25		1T24		Δ 25x24	
	(atual - 540 dias)		(ex resolução - 360 dias)		(360 dias)		(atual - 540 dias)	(ex resolução - 360 dias)
Carteira total	6.111,6	100,0%	5.816,1	100,0%	5.749,9	100,0%	-	-
Em dia	4.597,1	75,2%	4.597,1	79,0%	4.280,6	74,4%	0,8p.p.	4,6p.p.
Vencida	1.514,5	24,8%	1.219,0	21,0%	1.469,3	25,6%	-0,8p.p.	-4,6p.p.
Estágio 1	112,7	1,8%	112,7	1,9%	168,8	2,9%	-1,1p.p.	-1,0p.p.
Estágio 2	285,0	4,7%	285,0	4,9%	245,1	4,3%	0,4p.p.	0,6p.p.
Estágio 3 - até 360 dias	821,3	13,4%	821,3	14,1%	1.055,5	18,4%	-5,0p.p.	-4,3p.p.
Estágio 3 - de 361 a 540 dias	295,5	4,8%	-	0,0%	-	0,0%	4,8p.p.	0,0p.p.

Estágio 1 - Operações em atraso até 30 dias

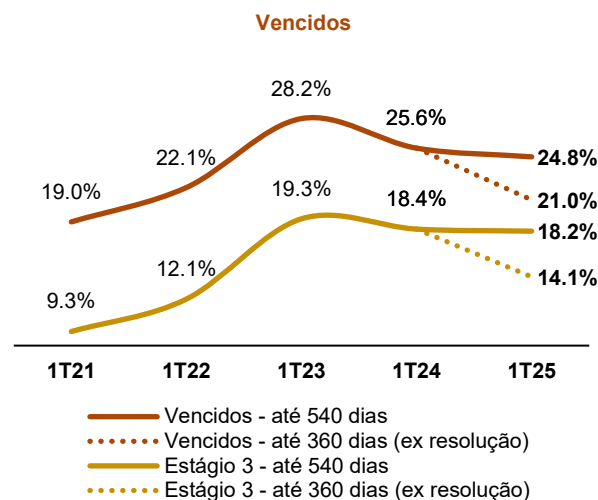
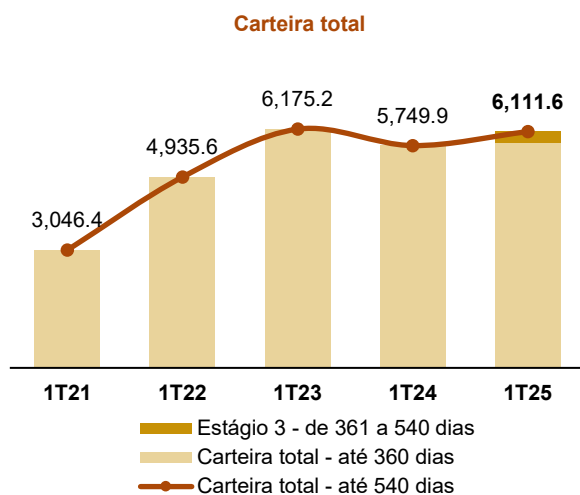
Estágio 2 - Operações em atraso de 31 a 89 dias

Estágio 3 - Operações em atraso a partir de 90 dias

A carteira total cresceu **6,3%**, principalmente em razão da alteração da baixa de ativos que ocorria após 360 dias de vencimento e passou para 540 dias. Excluindo-se este efeito, a carteira total cresceu **1,2%**, com evolução no seu perfil de risco. A carteira em dia cresceu **7,4%**, impulsionada pelo aumento dos gastos totais nos cartões (*Total Payment Volume - TPV*).

A participação da carteira vencida até 540 dias caiu **0,8p.p.**. Já a carteira vencida até 360 dias (comparável), caiu **4,6p.p.**, com destaque para a faixa do estágio 3, que registrou queda significativa de **4,3p.p.**, representando **14,1%**. Esse desempenho foi devido, principalmente, à redução da formação de saldo acima de 90 dias em termos nominais (NPL90 Formation), resultado das ações restritivas implementadas para a melhoria da qualidade do crédito, além do aumento da eficiência na cobrança.

Por fim, a cobertura total atingiu **18,1%**, uma redução de **0,6p.p.**, ou **15,0%** até 360 dias (comparável), com redução de **3,8p.p.**, em decorrência da melhor qualidade dos recebíveis. Já a cobertura da carteira vencida no estágio 3 (over 90) encerrou o trimestre em **99,0%** (redução de **2,7p.p.**), enquanto no modelo até 360 dias (comparável) encerrou o trimestre em **106,5%** (aumento de **4,9p.p.**).



RESULTADO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

(R\$ milhões)	1T25 (atual)	Efeitos Resolução*		1T25* (ex resolução)	1T24	Δ 1T25 (atual) x 1T24
		Recorrente	Não Recorrente			
Receitas, líquidas de funding	503,6	50,0	-	453,6	429,3	17,3%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(177,1)	(20,0)	65,0	(222,1)	(264,6)	-33,1%
Despesas operacionais	(135,9)	-	-	(135,9)	(151,4)	-10,2%
Resultado de serviços financeiros	190,6	30,0	65,0	95,6	13,3	NA
% sobre o EBITDA Total Ajustado	32,6%	5,1%	11,1%	16,3%	3,5%	29,1p.p.

*Valores aproximados.

O resultado de serviços financeiros somou **R\$ 190,6 milhões**, expressiva evolução, reflexo das menores perdas líquidas reconhecidas no período, fruto da melhora do perfil da carteira e, principalmente, da mudança do prazo para reconhecimento dos juros de atraso e das baixas da carteira (WO), conforme mencionado anteriormente. Excluindo o efeito destas mudanças, o resultado teria sido aproximadamente R\$ 95 milhões.

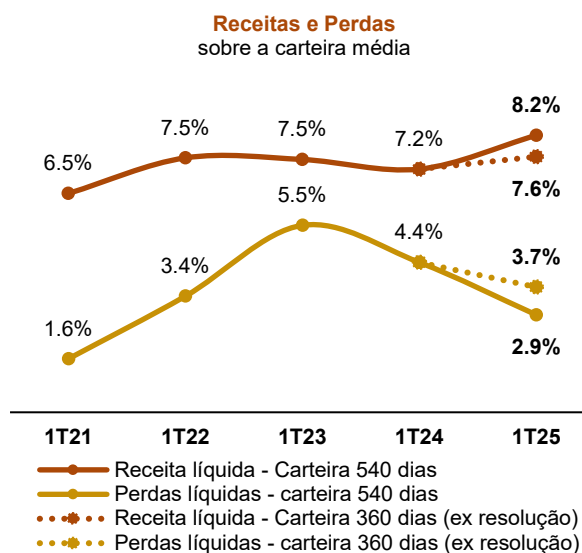
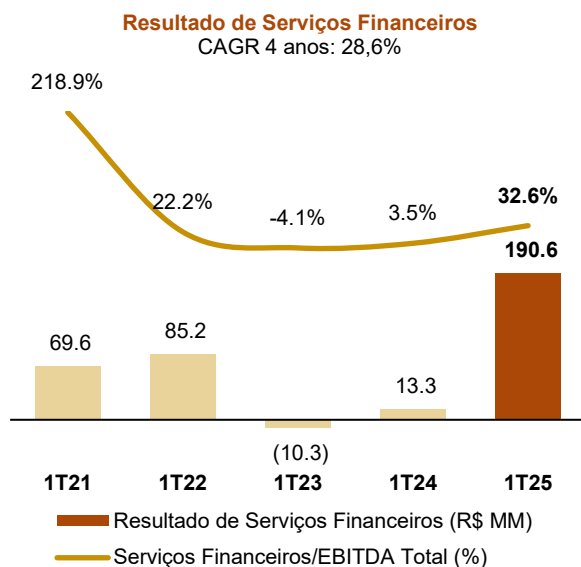
As receitas, líquidas de funding, aumentaram **17,3%**, ante o 1T24, principalmente em razão:

a) do reconhecimento de juros de atraso para a parcela da carteira vencida nas faixas de 61 a 90 dias, ante até 60 dias anteriormente, resultando em um ganho aproximado de **R\$ 50 milhões neste trimestre**. Este efeito tem caráter **recorrente**, mas os montantes reconhecidos nos períodos seguintes dependerão do comportamento da carteira.

b) da redução do custo de funding em **R\$ 18,8 milhões**, como consequência da substituição de parte de funding da Realize com terceiros, por financiamento com a Controladora, conforme nota explicativa 25.3 das Demonstrações Financeiras. Na visão consolidada, esta transação entre partes relacionadas é eliminada na linha de receitas líquidas de funding contra a linha da receita financeira.

Já as perdas em crédito reduziram **33,1%** e refletem a menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso, dado o melhor perfil de risco da carteira, e principalmente a mudança do prazo de reconhecimento dos juros de atraso e das baixas da carteira (WO), que tiveram um efeito líquido positivo de **cerca de R\$ 45 milhões**. Deste montante, aproximadamente **R\$ 20 milhões** tem efeito **recorrente negativo** (fruto do aumento da provisão de perda sobre a parcela adicional da receita) e cerca de **R\$ 65 milhões** tem efeito **não recorrente positivo** (fruto da postergação da baixa de ativos vencidos após 360 dias e cuja comparabilidade com o ano anterior deverá se normalizar no 2S25).

Quanto às despesas, totalizaram **R\$ 135,9 milhões**, menores em **10,2%** ante o 1T24. Vale lembrar que, no 1T24, a Companhia incorreu em despesas não recorrentes relacionadas a contratos com terceiros de cerca de R\$ 22 milhões, destinados a melhorias no processo de crédito e cobrança. Em bases comparáveis, a despesa do 1T25 teria crescido 5% ante o 1T24, patamar alinhado à inflação do período.



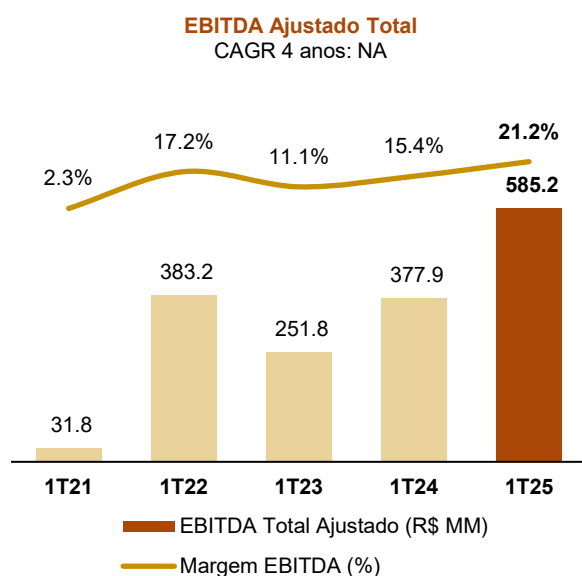
EBITDA Total Ajustado

R\$ milhões	1T25	1T24	Δ
Lucro Líquido do Período	221,0	139,3	58,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	33,5	(27,4)	NA
Resultado Financeiro, Líquido	18,5	(35,6)	NA
Depreciações e amortizações	305,0	295,8	3,1%
EBITDA Total	578,0	372,1	55,3%
Plano de Opção de Compra de Ações	3,6	5,9	-39,0%
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	3,6	(0,1)	NA
EBITDA Total Ajustado	585,2	377,9	54,9%
Margem EBITDA Total Ajustado	21,2%	15,4%	5,8p.p.

O EBITDA ajustado total cresceu **54,9%**, atingindo **R\$ 585,2 milhões**, com margem de **21,2%**, maior em **5,8p.p.** ante o 1T24, principalmente em função da melhora dos segmentos de varejo e serviços financeiros. Conforme já mencionado, esta comparação também foi impactada por itens extraordinários:

- 1) no varejo, no montante **positivo** de **R\$ 20,4 milhões** (R\$ 77,3 milhões no 1T24), na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais;
- 2) na Realize, relativos à Resolução 4.966:
 - a) Efeito **positivo** de **R\$ 50 milhões**, referente ao reconhecimento da parcela adicional de receita de juros de atraso;
 - b) Efeito **negativo** de **R\$ 20 milhões**, fruto do aumento da provisão de perda sobre a parcela adicional da receita acima; e
 - c) Efeito **positivo** de **R\$ 65 milhões**, fruto da postergação da baixa de ativos vencidos após 360 dias.

Excluindo esses efeitos, o EBITDA ajustado total teria sido R\$ 469,8 milhões (+56,3%), com margem de 17,0% (+4,8p.p.).



+54,9%
crescimento do
EBITDA
Ajustado Total

+5,8p.p.
na margem
EBITDA
Ajustada Total



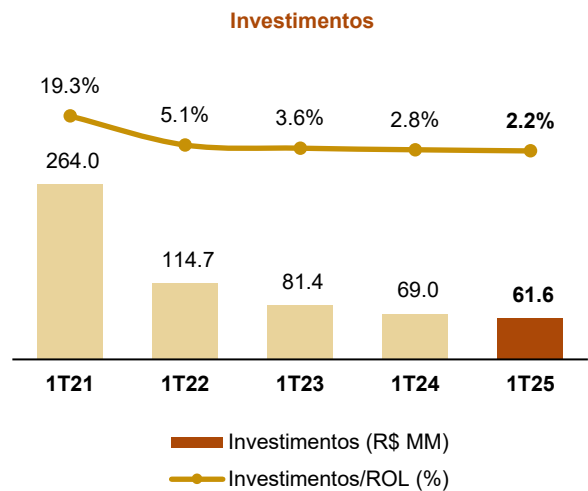
Investimentos e expansão

INVESTIMENTOS

(R\$ MM)	1T25	1T24
Novas lojas	3,7	11,5
Remodelação de instalações e outros	29,7	19,8
Sistemas e equipamentos de tecnologia	24,3	31,5
Logística e outros	3,8	6,2
Total dos investimentos	61,6	69,0

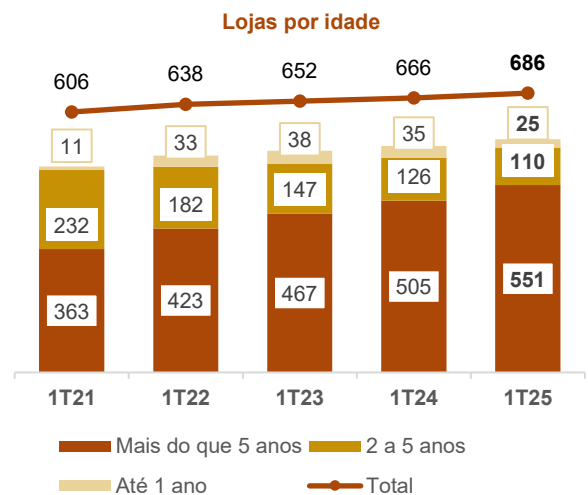
Os investimentos totalizaram **R\$ 61,6 milhões** no trimestre, focados principalmente em remodelações de lojas e sistemas de tecnologia.

A redução no volume de investimentos em novas lojas, refere-se à calendarização das obras/inauguração das novas lojas, bem como dos menores custos de construção por metro quadrado. O cronograma de aberturas previstas para o ano está em **linha com o planejado**, sendo mais relevante no 2S25. A Companhia reforça que, em 2025, espera investir **R\$ 850 milhões**, voltados principalmente às reformas de lojas, que geram maior produtividade das operações, bem como à abertura de 25-35 novas unidades: 15-20 Renner, sendo cerca de 80% em novas praças, cuja rentabilidade é superior à média do parque e alavancam o online, 10-15 Youcom e 1-2 Camicado, além de investimentos em tecnologia para seguir fortalecendo os negócios.



LOJAS EM OPERAÇÃO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

		1T25	1T24
Renner	Número de Lojas	449	438
	Aberturas	1	0
	Fechamentos	0	-4
	Área de Vendas (mil m²)	736,9	734,0
Camicado	Número de Lojas	102	104
	Aberturas	0	0
	Fechamentos	-1	-3
	Área de Vendas (mil m²)	43,3	44,9
Youcom	Número de Lojas	135	124
	Aberturas	0	0
	Fechamentos	0	0
	Área de Vendas (mil m²)	24,4	22,5



DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram **R\$ 175,9 milhões** no trimestre, **4,2%** maior versus o 1T24, decorrente da maior base de ativos. Já a Depreciação do Direito de Uso - IFRS 16, totalizou **R\$ 129,1 milhões**, maior em **1,6%** versus o mesmo período do ano anterior.

Gestão Financeira

FLUXO DE CAIXA LIVRE

(R\$ MM)	1T25	1T24	Variação
EBITDA Total Ajustado	585,2	377,9	207,3
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	(42,3)	19,9	(62,2)
Fluxo de Caixa Operacional	542,9	397,8	145,1
(+/-) Variação Capital de Giro	(397,5)	(139,1)	(258,4)
Contas a Receber	923,5	1.017,9	(94,4)
Obrigações com Administradora de Cartões	(146,5)	(91,3)	(55,2)
Estoques	(295,3)	(201,7)	(93,6)
Fornecedores	(391,9)	(400,5)	8,6
Impostos a Recuperar/Pagar	(250,5)	(222,4)	(28,1)
Outras Contas a Receber/Pagar	(236,8)	(241,1)	4,3
(-) Capex	(71,4)	(72,1)	0,7
(=) Fluxo de Caixa Livre	74,0	186,6	(112,6)

A menor geração de fluxo de caixa livre se deu pelo aumento do contas a receber, decorrente do maior volume de vendas comparado com o ano anterior, bem como da maior alocação de recursos nos estoques, para fazer frente às vendas do 2T25.

(CAIXA) ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	31/03/2025	31/12/2024
Empréstimos e Financiamentos	-	522,4
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	424,4	423,1
Endividamento Bruto	424,4	945,5
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(1.630,8)	(2.771,3)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.206,4)	(1.825,8)

O caixa líquido da Companhia reduziu R\$ 619,4 milhões versus dezembro de 2024, em razão principalmente da utilização de cerca de **R\$ 500 milhões** (62% do programa) para a recompra de ações – programa comunicado ao mercado em fevereiro – bem como para o pagamento do JSCP do 4T24, no montante de **R\$ 179,4 milhões**. Ainda, no trimestre, a Companhia liquidou a 12ª emissão de Debêntures no valor de **R\$ 532,0 milhões**.



Resultado Financeiro

	1T25	1T24	Δ
Receitas Financeiras	47,8	94,5	-49,4%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	42,7	57,7	-26,0%
Juros Selic sobre créditos tributários	5,1	36,8	-86,1%
Despesas Financeiras	(72,7)	(87,3)	-16,7%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(9,6)	(25,7)	-62,6%
Juros sobre arrendamentos	(63,1)	(61,6)	2,4%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	0,9	33,9	-97,3%
Outras receitas e (despesas)	5,5	(5,5)	NA
Resultado Financeiro	(18,5)	35,6	NA

O Resultado Financeiro foi negativo em **R\$ 18,5 milhões** versus **R\$ 35,6 milhões** positivos no 1T24, principalmente em razão da não comparabilidade dos montantes relativos aos rendimentos dos juros sobre os créditos tributários recuperados no 1T24, como também da menor contribuição dos efeitos líquidos de variação cambial e correção monetária, relativos à subsidiária na Argentina.

Vale mencionar os menores rendimentos de caixa e aplicações financeiras, em função da redução na posição de caixa mencionada anteriormente, bem como dos efeitos da eliminação do funding da Realize pela Renner na visão consolidada, também já mencionados, cujo benefício na Receita da Realize tem a contrapartida nos Rendimentos de Caixa. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela maior taxa de juros no período.

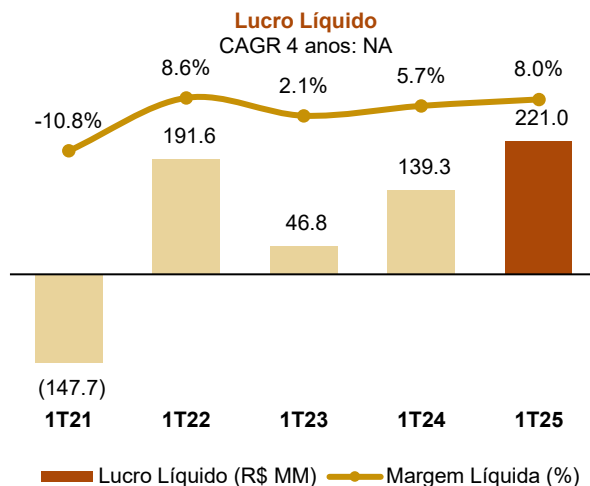
Lucro Líquido

O Lucro Líquido aumentou **58,7%** ante o mesmo trimestre do ano anterior, atingindo **R\$ 221,0 milhões**, reflexo principalmente da melhor performance operacional dos segmentos de varejo e serviços financeiros, não obstante o menor resultado financeiro e maior alíquota efetiva de 13,2% (-24,5% no 1T24). Em bases comparáveis, excluindo os efeitos de itens não recorrentes no varejo (Outras Receitas e Despesas Operacionais) e na Realize (efeitos da resolução), líquido de IRCS, o Lucro Líquido teria sido R\$ 150,5 milhões (+70,5%).

Quanto ao lucro por ação¹, o trimestre encerrou em **R\$ 0,2189**, maior em **65,1%** versus o ano anterior (R\$ 0,1326 por ação).

No trimestre, foram destinados aos acionistas **R\$ 189,6 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R\$ 143,7 milhões no 1T24), correspondentes a **R\$ 0,187752** por ação (R\$ 0,150290 no 1T24), cujo pagamento foi efetuado a partir de 08/04/2025.

¹ Com base nas ações em circulação referentes ao fechamento de 31/03/2025.



+58,7%
lucro líquido

+2,3p.p.
margem líquida

Demonstração dos Resultados Consolidados

(R\$ MM)	1T25	1T24
Receita operacional líquida	3.257,6	2.908,2
Vendas de mercadorias	2.748,3	2.449,2
Vendas de serviços	509,3	459,0
Custo das vendas	(1.236,1)	(1.138,7)
Custo das mercadorias vendidas	(1.234,7)	(1.116,3)
Custos dos serviços	(1,4)	(22,4)
Lucro bruto	2.021,5	1.769,5
Despesas operacionais	(1.748,5)	(1.693,3)
Vendas	(757,3)	(697,6)
Gerais e administrativas	(363,7)	(338,9)
Depreciações e amortizações	(305,0)	(295,9)
Perdas em crédito	(177,1)	(264,5)
Outros resultados operacionais	(145,4)	(96,4)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	273,0	76,2
Resultado financeiro	(18,5)	35,6
Imposto de renda e contribuição social	(33,5)	27,4
Lucro líquido do período	221,0	139,2

Balanços Patrimoniais

Consolidados

(R\$ MM)	31/03/2025	31/12/2024
Ativo total	18.457,5	20.364,3
Ativo circulante	10.556,3	12.316,6
Caixa e equivalentes de caixa	915,6	1.926,1
Aplicações financeiras	715,2	845,2
Contas a receber	5.979,4	6.902,9
Estoques	2.225,2	1.929,9
Tributos a recuperar	581,9	578,2
Instrumentos financeiros derivativos	0,4	27,8
Outros ativos	138,6	106,5
Ativo não circulante	7.901,2	8.047,7
Tributos a recuperar	324,0	337,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	846,9	790,2
Outros ativos	105,6	97,7
Investimentos	55,4	56,6
Imobilizado	2.824,2	2.900,3
Direito de uso	2.177,5	2.252,5
Intangível	1.567,6	1.613,4
Passivo total e patrimônio líquido	18.457,5	20.364,3
Passivo circulante	6.322,9	7.647,5
Empréstimos, financiamentos e debêntures	-	522,4
Financiamentos - operações serviços financeiros	413,4	409,3
Arrendamentos a pagar	787,9	783,9
Fornecedores	1.415,4	1.807,3
Obrigações com administradora de cartões	2.463,7	2.610,1
Obrigações fiscais	240,3	545,3
Obrigações sociais e trabalhistas	512,7	488,5
Obrigações estatutárias	179,7	170,6
Provisão para riscos	93,7	90,0
Instrumentos financeiros derivativos	19,6	-
Outras obrigações	196,5	220,1
Passivo não circulante	1.868,7	1.943,9
Financiamentos - operações serviços financeiros	11,0	13,7
Arrendamentos a pagar	1.778,5	1.847,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,0	5,7
Fornecedores	1,9	1,8
Provisão para riscos	55,7	56,2
Outras obrigações	15,6	18,9
Patrimônio líquido	10.265,9	10.772,9
Capital social	9.540,9	9.540,9
Ações em tesouraria	(643,7)	(154,4)
Reservas de capital	161,9	166,4
Reservas de lucros	1.079,0	1.079,0
Outros resultados abrangentes	96,3	141,0
Lucros acumulados	31,5	-

Fluxos de Caixa Consolidados

(R\$ MM)	1T25	1T24
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido ajustado	847,6	329,2
(Aumento) Redução nos Ativos		
Contas a receber de clientes	744,9	1.158,3
Estoques	(284,5)	(181,6)
Tributos a recuperar	(13,7)	(96,2)
Outros ativos	(52,3)	11,4
Aumento (Redução) nos Passivos		
Fornecedores	(386,2)	(402,0)
Obrigações fiscais	(287,8)	(165,1)
Obrigações com administradoras de cartões	(146,5)	(91,3)
Outras obrigações	(1,0)	2,8
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(96,5)	(101,6)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(34,0)	(73,7)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplicações financeiras	290,0	390,2
Aplicações financeiras	130,0	103,0
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	420,0	493,2
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Aquisições de imobilizado e intangível	(71,4)	(72,1)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(71,4)	(72,1)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Recompra de ações	(500,3)	-
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	(511,0)	(490,3)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(184,8)	(204,9)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(155,5)	(296,2)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(1.351,6)	(991,4)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	(7,5)	4,2
Redução no caixa e equivalentes de caixa	(1.010,5)	(566,1)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.926,1	2.532,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	915,6	1.965,9

Sobre a Lojas Renner S.A.

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

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

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

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

A **Youcom**, 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

Carla Sffair
Caroline Luccarini
Maurício Töller
Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br

Diva Freire
Eloisa Sassen
Bruna Miranda

AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Lojas Renner S.A. são meramente expectativas e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.



LOJAS RENNER S.A.

 RENNER  CAMICADO  youcom  realize  ASHUA  repassa



Results

1Q 25

LOJAS RENNER S.A.

 RENNER  CIMICIDO  youcom  realize  ASHUA  repasse

Highlights

1Q25

May 8, 2025 - Lojas Renner S.A. (B3: LREN3) announces its results for the first quarter 2025 (1Q25). All amounts are expressed in millions of Reais and all comparisons are with the same period for the previous year, except when otherwise indicated.

- **Apparel sales** increased 13.5%
- **Gross margin** increased **0.6p.p.**, with the lowest level of markdowns in 10 years and **+5.4p.p.** in **Camicado**
- **Youcom sales** increased by **28%**
- Fifth consecutive quarter of **expenses dilution**, at **1.3p.p.**
- **Realize** with result of **R\$ 191 MM** (~R\$ 95 MM on a comparable basis ex Central Bank resolution) and a **significant improvement in portfolio risk**
- **Total Adjusted EBITDA** reached **R\$ 585 MM** (+55%) with **margin of 21.2%** (+5.8p.p.)
- Cash position of **R\$ 1.6 bi** and net cash of **R\$ 1.2 bi**
- 62% of the **buyback program** executed (46,5 million shares repurchased) until now
- **Net profit** of **R\$ 221 million** (+59%) and Earnings Per Share up by 65%
- **1.9 p.p.** increase in **ROIC** (ROIC LTM of 13.3%)

Consolidated information

	1Q25	1Q24	Δ
Retailing net revenue	2,756.8	2,461.3	12.0%
Same Store Sales	10.8%	7.2%	NA
Apparel net revenue	2,445.0	2,153.2	13.5%
Digital GMV (1P + 3P)	583.8	507.6	15.0%
Digital GMV Penetration	16.1%	15.8%	0.3p.p.
Retail gross margin	55.1%	54.5%	0.6p.p.
Apparel gross margin	56.2%	56.0%	0.2p.p.
Operating expenses	(1,143.6)	(1,053.0)	8.6%
% Operating expenses/Retailing net revenue	-41.5%	-42.8%	-1.3p.p.
Retailing Adjusted EBITDA	394.7	364.4	8.3%
Retailing Adjusted EBITDA Margin	14.3%	14.8%	-0.5p.p.
Financial Services Result	190.6	13.3	NA
Total Adjusted EBITDA	585.2	377.9	54.9%
Total EBITDA Margin	21.2%	15.4%	5.8p.p.
Free Cash Flow	74.0	186.6	-60.4%
Net Income	221.0	139.3	58.7%
Net Margin	8.0%	5.7%	2.3p.p.
Earnings per Share (R\$)	0.2189 ¹	0.1326	65.1%
ROIC ^{LTM}	13.3%	11.4%	1.9p.p.

¹ EPS calculated based on outstanding shares as of March 31st, 2025.

Information as of April 30th, 2025

■ LREN3

R\$ 14.61/share

■ MARKET CAP

R\$ 14.7 billion

■ SHARES OUTSTANDING

1,005,831,905

■ EARNINGS CONFERENCE CALL

May 9, 2025

10 a.m. BRT / 9 a.m. US-EDT

Live webinar with a simultaneous English translation. Click here to register:

https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_oWPEArmLRqu67mt3vFDdzA

Message from the CEO

Lojas Renner's first-quarter results demonstrate that the evolution of our business model and the initiatives we have implemented are gradually bearing fruit while enhancing our competitiveness.

First quarter apparel sales increased by **13.5%** while consolidated gross margin increased by **0.6 p.p.**, also with the lowest level of markdowns in the last 10 years. We delivered operating leverage for the fifth consecutive quarter - which improved by **1.3 p.p.** in 1Q25- and achieved **R\$ 221 million (+59%)** in net profit, resulting in a **1.9 p.p.** increase in ROICTM, which reached **13.3%** for 1Q25.

Part of this performance for the quarter reflects the sustained, gradual effects of Renner's more agile and flexible fashion execution, combined with an increasingly precise supply model (100% by SKU) and shorter lead times for stores. Additionally, the increasingly differentiated and integrated shopping journey across all of Renner's businesses contributed to the improvement in NPS and an increase in the active customer base during the quarter. Digitalization of the shopping experience continued to evolve at Renner stores, and Digital GMV gained even more relevance, increasing by **15%** with **16%** penetration and higher profitability.

Realize delivered its sixth consecutive quarter of improved operational results, also benefiting from adjustments related to the new Bacen resolution. However, excluding the Bacen effect, Realize results improved significantly (+7 times). Credit portfolio quality continued to evolve during the quarter, and this business continued to drive Renner's retail operations as an important catalyst to customer loyalty and value generation.

It's important to also note the strong performance at Youcom and Camicado, with a **28%** increase in Youcom sales and a **5.4 p.p.** increase in Camicado's gross margin for 1Q25.

While we're pleased with Renner's first quarter performance as a positive start to the year, our evolution will be more challenging given our high nominal base. However, our progress related to key metrics this quarter demonstrates that we are on the right track. Further, our Company's solid cash position of **R\$ 1.6 billion** enables us to make strategic investments aimed at growth and to capture opportunities in the current environment. Similarly, our strong balance sheet provided us the flexibility during the quarter to execute **62%** of the share buyback program we announced in February, with **46.5** million shares repurchased to date. Our potential is greater. And while there remains considerable opportunity for further evolution on this journey, our investments were made to achieve this objective. We remain focused on our priority of accelerating our ability to capture our evolved business model's full potential, and we reaffirm our commitment to sustained long-term growth, with profitability, and value generation. Fabio Faccio – CEO



Retailing

Net Revenue

R\$ million	1Q25	1Q24	Δ
Retailing net revenue	2,756.8	2,461.3	12.0%
Renner	2,522.5	2,252.9	12.0%
Youcom	127.9	125.3	2.1%
Camicado	106.4	83.1	28.0%
Same store sales	10.8%	7.2%	NA
Apparel net revenue	2,445.0	2,153.2	13.5%
Digital GMV (1P + 3P)	583.8	507.6	15.0%
Digital GMV penetration	16.1%	15.8%	0.3p.p.
Retailing net revenue per sq meters (thousand R\$)	3.4	3.1	11.6%
Company average ticket size (R\$)	193.5	187.7	3.1%
Proprietary cards average ticket size (R\$)	266.7	273.8	-2.6%
Average sales area (thousand sq. meters)	804.0	801.0	0.4%

First quarter 2025 retailing net revenue reached **R\$ 2,756.8 million**, a significant **12.0% year-on-year increase**. Approximately 0.5p.p. refer to the Latam operation.

+13.5%
apparel
revenue

First quarter 2025 sales increased **10.8%** on a same-store basis (SSS), compared to prior year quarter. **Apparel sales** had a **13.5%** increase, above average market growth according to the IBGE Monthly Retailing Survey.

Apparel sales performance was primarily driven by higher sales volume during the quarter, the result of both increased in store customer traffic and the composition of the collection with a strong favorable customer response. The Company also began implementing gradual initial price increases during the quarter, partially passing on increased costs appropriately aligned with Renner's market positioning and value proposition while also increased revenue for the first quarter 2025.

The **Youcom** youth brand again delivered a strong sales revenue increase, of **28.0%**, to reach **R\$ 106.4 million** for the quarter. Increased revenues were driven by solid operational execution as well as enhanced brand attractiveness and a significant increase in the active customer base. **Camicado's** Home & Decor drove reported net revenue of **R\$ 127.9 million**, a **2.1% increase** reflecting a later 2025 Easter relative to 1Q24.

First quarter 2025 sales per square meter, an important growth lever for the Company, increased **11.6%**, reflecting the initial favorable impacts of enhanced agility and flexibility in fashion execution, as well as increased fulfillment model precision (**100% per SKU**) with reduced store fulfillment lead times. The increasingly personalized and integrated customer journey across all the businesses again contributed to the active customer base growth.

+11.6%
revenue/sq.
meters

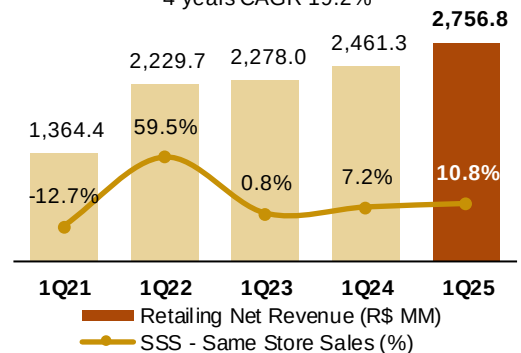
■ DIGITAL

The stores continued to evolve in the digitalization of the shopping experience, and Digital GMV became even more relevant, with **growth of 15.0%**, penetration of **16.1% (+0.3 p.p.)**, and higher profitability.

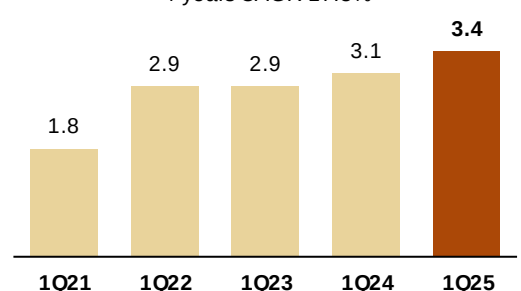
Among the advances during the period, a new search engine was implemented, with improved results, as well as better exposure of trend hubs. This brought greater assertiveness in navigation and contributed to an increase in conversion, both on the website and in the app.

Finally, the migration of digital channel operations to the new SP DC proceeded as planned, with completion expected in 1H25.

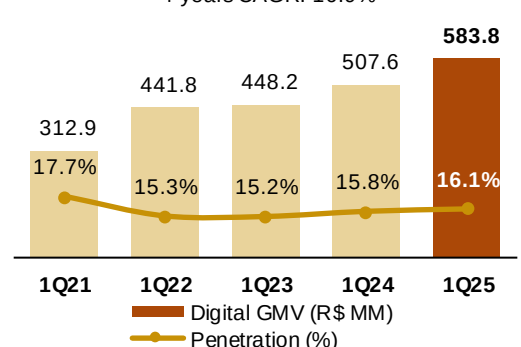
Retailing Net Revenue
4-years CAGR 19.2%



Retailing Net Revenue/m² (R\$ thousand)
4-years CAGR 17.3%



Digital GMV
4-years CAGR: 16.9%



Retailing Gross Profit and Margin

	1Q25	1Q24	Δ
Retailing gross profit	1,517.9	1,340.2	13.3%
Retailing gross margin	55.1%	54.5%	0.6p.p.
Renner	54.8%	54.5%	0.3p.p.
Camicado	55.4%	50.0%	5.4p.p.
Youcom	59.8%	59.0%	0.8p.p.
Apparel gross profit	1,374.4	1,205.3	14.0%
Apparel gross margin	56.2%	56.0%	0.2p.p.

First quarter Gross Profit reached **R\$ 1,517.9 million**, a **13.3%** increase resulting in a healthy **55.1%** gross margin; a **0.6p.p.** year on year increase. Apparel sales gross margin increased by **0.2p.p.** to reach **56.2%**.

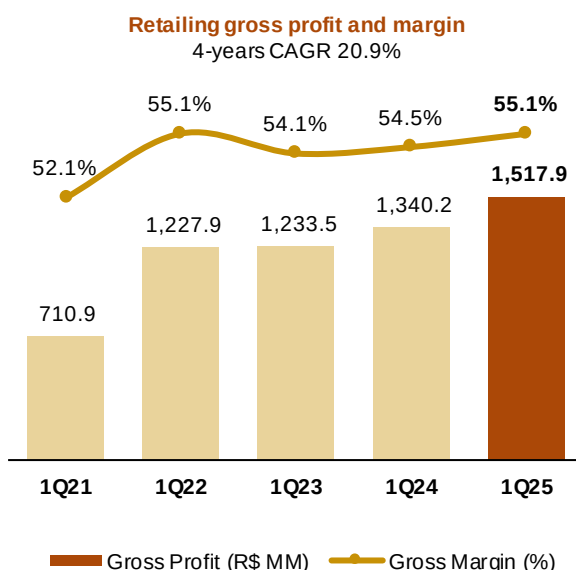
Renner's enhanced inventory management efficiency, with increased agility and flexibility in capturing trends and developing collections as well as continued evolution in store fulfillment precision and agility, drove the above increases despite an operating environment characterized by cost inflation, increased interest rates (Present Value Adjustment) and FX headwinds. In addition, partial price adjustment also contributed to this growth.

Average NDF
1Q25 ~R\$ 5,90
1Q24 ~R\$ 5,00

The Company ended first quarter 2025 with a **13%** increase in financial inventory volume versus 1Q24, due to both higher acquisition costs and larger purchased volumes, with inventory adjusted by composition and age ahead of the May Mother's Day period in the second quarter. Nevertheless, the average inventory turnover compared to 1Q24 remained stable. Aged inventory also decreased during the quarter, resulting in the lowest markdown levels in ten years.

The Present Value Adjustment impacted the margin by **-0.3p.p.**, due to the upward curve of interest rates during the period, compared to the previous year. This effect is accounting-related, temporary, and non-cash (see Explanatory Note 8 - Financial Statements). It is expected that this interest rate effect will remain until the end of the first half of 2025.

Camicado achieved a record first quarter gross margin, with a **5.4p.p.** year-on-year increase primarily due to the greater share of Home & Style private label product sales translating into enhanced personalization and brand competitiveness, as well as due to efficient inventory management during the quarter. Finally, **Youcom's** **0.8p.p.** margin increase reflected this business's continued commercial and inventory management efficiency.



+0.6p.p.
retailing gross
margin

56.2%
apparel gross
margin



Retailing

Operating Expenses

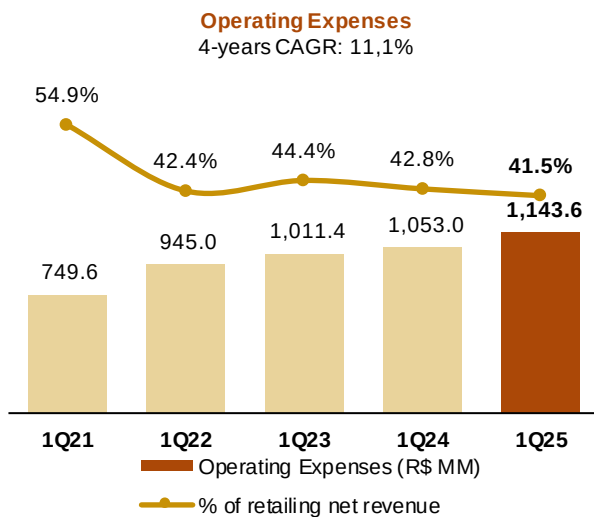
R\$ million	1Q25		1Q24		Δ	
Operating expenses	(1,143.6)	-41.5%	(1,053.0)	-42.8%	8.6%	-1.3p.p.
Sales	(757.3)	-27.5%	(697.5)	-28.3%	8.6%	-0.8p.p.
General and Administrative	(363.7)	-13.2%	(338.9)	-13.8%	7.3%	-0.6p.p.
Profit Sharing Program	(22.6)	-0.8%	(16.6)	-0.7%	36.1%	0.1p.p.

First quarter operating expenses were **R\$ 1,143.6 million**, an **8.6%** increase as compared to a **12.0%** increase in Net Revenue from Retailing, ensuring **1.3 p.p.** dilution of expenses in the quarter. Sales Expenses decreased **0.8p.p.** reflecting higher sales volume dilution for the quarter.

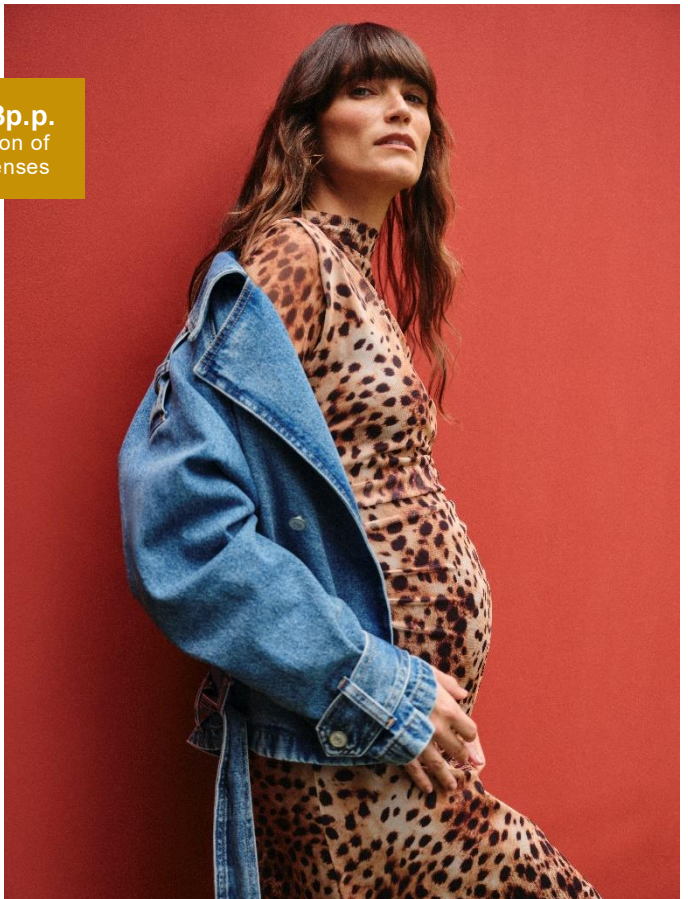
General and Administrative Expenses showed a dilution of **0.6p.p.**. The **7.3%** growth reflected, in addition to inflation during the period, the higher volume of operated items (freights, packaging and personal), as well as expenses related to initiatives and projects concerning systems/platforms, regulatory adjustments, among others, for operational improvement (personnel and third-party services).

The digital channel continued to perform efficiently, with expenses as a percentage of Renner's online revenues below the same period in 2024.

First quarter 2025 expenses related to the Company's Profit Sharing Program (PSP) of employees increased in line with results.



+1.3p.p.
dilution of
expenses

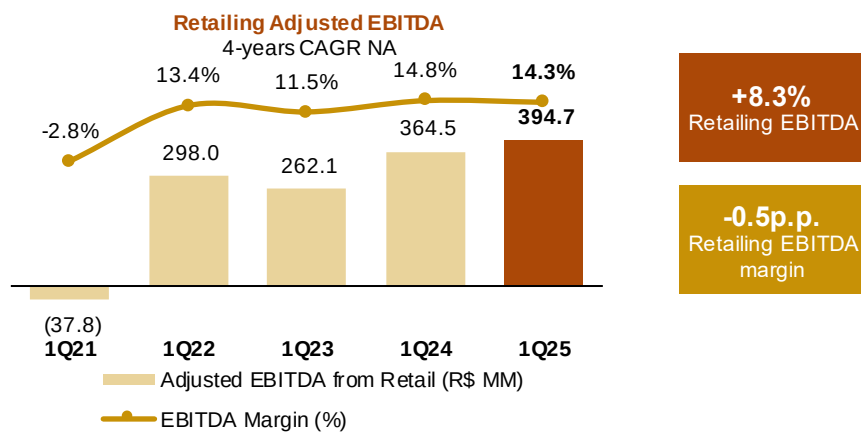


Retailing

Adjusted EBITDA

R\$ million	1Q25		1Q24		Δ	
Gross profit	1,517.9	55.1%	1,340.2	54.5%	13.3%	0.6p.p.
Operating expenses	(1,143.6)	-41.5%	(1,053.0)	-42.8%	8.6%	1.3p.p.
Other revenues/operating expenses	20.4	0.7%	77.3	3.1%	-73.6%	-2.4p.p.
Retailing Adjusted EBITDA	394.7	14.3%	364.5	14.8%	8.3%	-0.5p.p.

Adjusted retail EBITDA **grew 8.3%** to **R\$ 394.7 million**, with a margin of **14.3%**. This performance is the result of the operational evolution of the retail business, with a **0.6p.p. higher** Gross Margin and a **1.3p.p. expense dilution**, despite **2.4p.p.** related to non-comparability in other operating revenues and expenses (higher recovery of tax credits in 1Q24). On a comparable basis, excluding the amount of other revenues and expenses, adjusted retail EBITDA would have been R\$ 374.3 million versus R\$ 287.2 million in the 1Q24, 30.4% higher, with a 1.9p.p. higher margin.



Financial Services

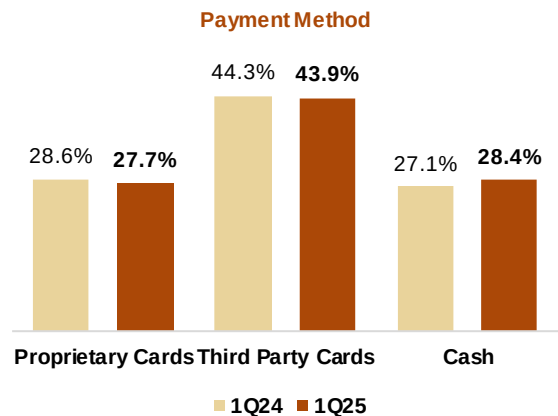
Starting from 1Q25, the Company changed the timelines for recognizing late interest and writing off overdue assets, in line with regulations from the Central Bank of Brazil and National Monetary Council of Brazil, Resolution 4.966, which seeks convergence to the international standard IFRS9. Below are the changes adopted by the Company in its Consolidated Statements and their main effects:

Theme	Up to 12/31/2024	As from 01/01/2025	Effects	Behavior
Interest income recognition	Up to 60 days past due	Up to 90 days past due	Increase in accounts receivable and increase in revenue from past due interest Increase in the provision for losses, on the portion of revenue added to the portfolio	Recurring
Write-off of past due portfolio	After 360 days	After 540 days	Increase in outstanding balance of accounts receivable and a reduction in the amount of credit losses net	Non-recurring benefits, temporal effect only in 1H25

PAYMENT METHOD

The share of proprietary cards in retail sales decreased compared to the previous year, mainly due to higher sales to foreign tourists in the country, mostly transacted in cash. Additionally, Realize continued to boost retail operations, being an important catalyst for customer loyalty and value generation. In the quarter, the average ticket of sales through proprietary cards was **R\$ 267**, while the average ticket of the Company was **R\$ 193**.

Realize CFI ended the quarter with **4.7 million** active customers, stable compared to 4Q24. In comparison with the same period of the previous year, there was a decline from 4.8 million active customers, due to adjustments in credit policies, which resulted in involuntary customer churn. These actions were necessary to address the delinquency cycle that affected the market.



CREDIT PORTFOLIO

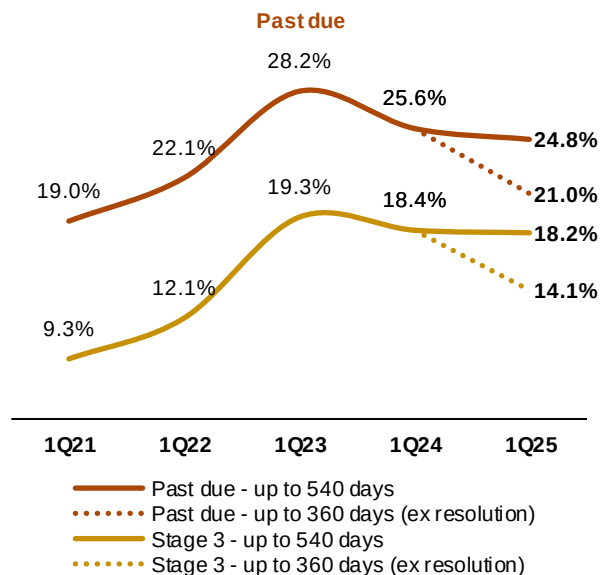
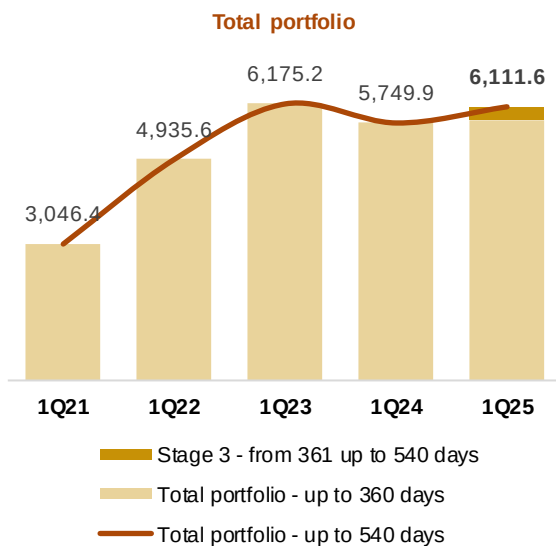
(R\$ milhões)	1Q25		1Q25		1Q24		Δ 25x24		Δ 25x24	
	(current - 540 days)		(ex resolution - 360 days)		(360 days)		(current - 540 days)		(ex resolution - 360 days)	
Total portfolio	6,111.6	100.0%	5,816.1	100.0%	5,749.9	100.0%	-	-	-	-
On due	4,597.1	75.2%	4,597.1	79.0%	4,280.6	74.4%	0.8p.p.	4.6p.p.	-	-
Past due	1,514.5	24.8%	1,219.0	21.0%	1,469.3	25.6%	-0.8p.p.	-4.6p.p.	-	-
Stage 1	112.7	1.8%	112.7	1.9%	168.8	2.9%	-1.1p.p.	-1.0p.p.	-	-
Stage 2	285.0	4.7%	285.0	4.9%	245.1	4.3%	0.4p.p.	0.6p.p.	-	-
Stage 3 - up to 360 days	821.3	13.4%	821.3	14.1%	1,055.5	18.4%	-5.0p.p.	-4.3p.p.	-	-
Stage 3 - from 361 up to 540 days	295.5	4.8%	-	0.0%	-	0.0%	4.8p.p.	0.0p.p.	-	-

Stage 1 - Operations delayed up to 30 days
 Stage 2 - Operations delayed from 31 to 89 days
 Stage 3 - Operations delayed from 90 days

The total portfolio grew by **6.3%**, mainly due to the change in the write-off of assets that occurred after 360 days of maturity to 540 days. Excluding this effect, the total portfolio grew by **1.2%**, with significant improvement in its risk profile. The on due portfolio grew by **7.4%**, driven by the increase in total spending on cards (Total Payment Volume - TPV).

The share of overdue portfolio up to 540 days fell by **0.8 p.p.** The overdue portfolio up to 360 days (comparable) fell by **4.6 p.p.**, with emphasis on stage 3, which recorded a significant drop of **4.3 p.p.**, representing **14.1%**. This performance was mainly due to the reduction in the formation of balances over 90 days in nominal terms (NPL90 Formation), resulting from restrictive actions implemented to improve credit quality, as well as increased efficiency in collections.

Finally, total coverage reached **18.1%**, a reduction of **0.6 p.p.**, or **15.0%** up to 360 days (comparable), with a reduction of **3.8 p.p.**, due to the better quality of receivables. The coverage of the overdue portfolio in stage 3 (over 90 days) ended the quarter at **99.0%** (a reduction of **2.7 p.p.**), while in the model up to 360 days (comparable) it ended the quarter at **106.5%** (an increase of **4.9 p.p.**)



FINANCIAL SERVICES RESULT

(R\$ million)	1Q25 (current)	Effects of Brazilian Central Bank Resolution*		1Q25* (ex resolution)	1Q24	Δ 1Q25 (current) x 1Q24
		Recurrent	Non-Recurrent			
Revenues, net of funding	503,6	50,0	-	453,6	429,3	17,3%
Credit losses, net of recoveries	(177,1)	(20,0)	65,0	(222,1)	(264,6)	-33,1%
Operating expenses	(135,9)	-	-	(135,9)	(151,4)	-10,2%
Financial services result	190,6	30,0	65,0	95,6	13,3	NA
% of Total Adjusted EBITDA	32,6%	5,1%	11,1%	16,3%	3,5%	29,1p.p.

*Approximate values

Financial services results for the first quarter 2025 totaled R\$ 190.6 MM, a significant evolution, with a decrease in net losses for the period as well as portfolio profile improvement while also reflecting the changes in terms for booking past due interest and write-offs, as was described. Excluding the effect of this changes, the result was around R\$ 95 million.

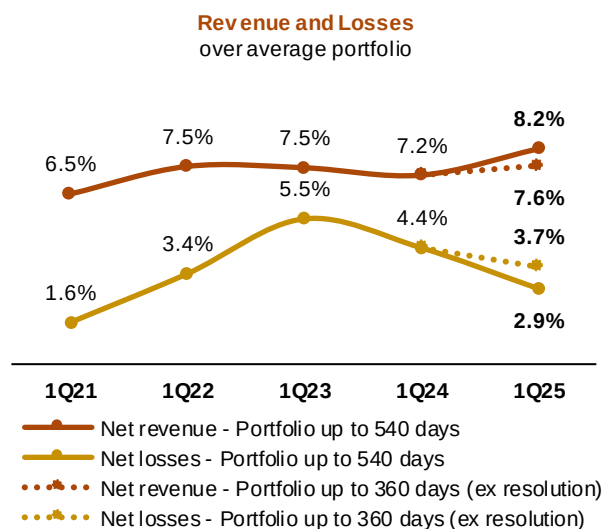
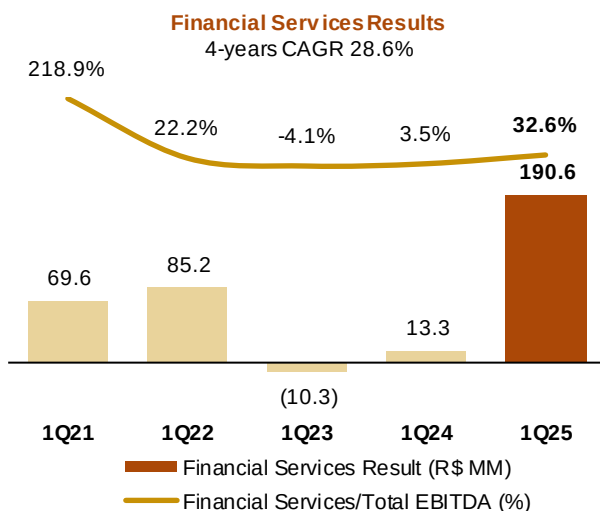
Revenues, net of funding, increased **17.3%** year-over-year, primarily due to the:

a) booking of past due interest for the portion of the past due portfolio in the 61 to 90 days segment as compared to up to 60 days accrual per prior terms, which resulted in a gain of approximately **R\$ 50 million for the quarter**. While this effect is recurring, the amounts to be booked in the subsequent periods will depend on the overall behavior of the portfolio.

b) **R\$ 18.8 million decrease in the cost of funding**, resulting from the substitution of part of Realize's funding with third parties for financing from the Parent Company, as per explanatory note 25.3 of Financial Statements. In the consolidated statements, this related party transaction has been excluded from the revenues, net of funding line against the financial income.

Credit losses decreased by **33.1%** and reflect the need for lower loss provisions for the past due portfolio given the portfolio's improved risk profile, particularly the altered term for booking accrued past due interest and portfolio write-offs, which together had a net positive effect of approximately **R\$ 45 million**. Of this amount, approximately **R\$ 20 million** has a negative recurring effect (the result of the increase in the loss provision on the additional portion of revenue) and approximately **R\$ 65 million** has a positive non-recurring effect (the result of the extension of the term for writing off assets more than 360 days overdue, the comparability of which with the preceding year should normalize in 2H25).

Operating expenses totaled **R\$ 135.9 million**, a **10.2%** decrease as compared to 1Q24. It's important to note that the Company incurred non-recurring expenses in 1Q24 related to third party contracts for amounts totaling approximately R\$ 22 million, allocated to improvements in the credit and collection process. On a comparable basis, 1Q25 expenses increased by approximately 5% as compared to 1Q24, a level in line with inflation for the period.



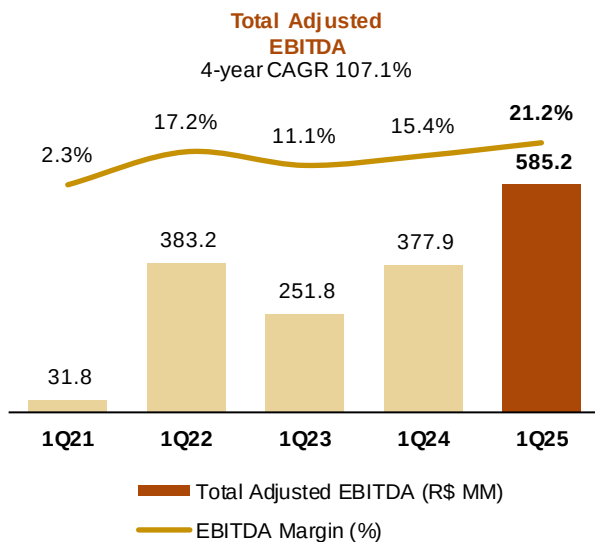
Total Adjusted EBITDA

(R\$ million)	1Q25	1Q24	Δ
Net Income for the Period	221.0	139.3	58.7%
Income Tax and Social Contribution	33.5	(27.4)	NA
Financial Result, Net	18.5	(35.6)	NA
Depreciation and amortization	305.0	295.8	3.1%
Total EBITDA	578.0	372.1	55.3%
Stock Option Plan	3.6	5.9	-39.0%
Result of Disposals or Write-Offs of Assets	3.6	(0.1)	NA
Total Adjusted EBITDA	585.2	377.9	54.9%
Total Adjusted EBITDA margin	21.2%	15.4%	5.8p.p.

Adjusted total EBITDA grew by **54.9%**, reaching **R\$ 585.2 million**, with a margin of **21.2%**, up by **5.8 p.p.** compared to 1Q24, mainly due to improvements in the retail and financial services segments. As previously mentioned, this comparison was also impacted by extraordinary items:

1. In retail, a **positive** amount of **R\$ 20.4 million** (R\$ 77.3 million in 1Q24) in the line of Other Operating Income and Expenses;
2. In Realize, related to Resolution 4.966:
 - a) **Positive** effect of **~R\$ 50 million** due to the recognition of the additional portion of late interest income;
 - b) **Negative** effect of **~R\$ 20 million** resulting from the increase in loss provision on the additional portion of the above income; and
 - c) **Positive** effect of **~R\$ 65 million** due to the postponement of the write-off of overdue assets after 360 days.

Excluding these effects, adjusted total EBITDA would have been ~R\$ 469.8 million (+56.3%), with a margin of 17.0% (+4.8 p.p.)



+54.9%
Total Adjusted EBITDA growth

+5.8p.p.
Total Adjusted EBITDA margin



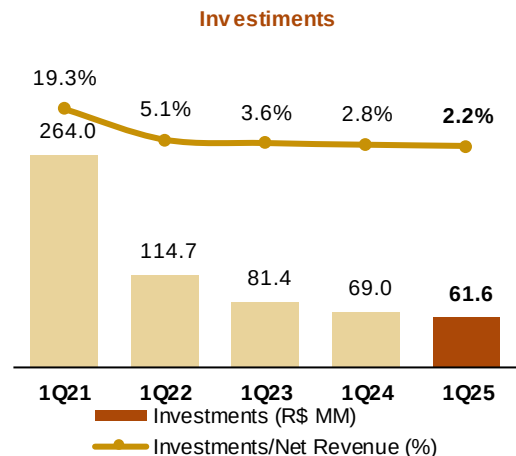
Investments and Expansion

INVESTMENTS

(R\$ million)	1Q25	1Q24
New stores	3.7	11.5
Remodeling of installations and others	29.7	19.8
IT equipment and systems	24.3	31.5
Logistics and others	3.8	6.2
Total investments	61.6	69.0

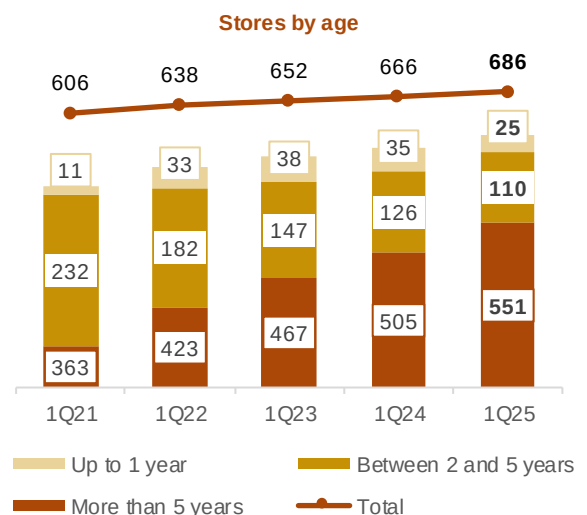
Investments totaled **R\$ 61.6 million** in the quarter, primarily allocated to remodeling and IT systems.

Decreased investment in new stores reflects the timing of new store rollouts with work in progress as well as lower construction costs per square meter. The schedule of construction/openings planned for the year is in line with what was planned, being more relevant in 2H25. The Company reinforces that, in 2025, expects investment to reach **R\$ 850 million** in 2025, primarily directed to store refurbishment resulting in improved operational productivity, as well as the opening of 25-35 new units: 15-20 of which will be Renner stores, approximately 80% of which in new locations without existing Renner stores and with above average profitability for the store park as a whole, also enabling scope to leverage online business. The Company expects to open 10-15 Youcom and 1-2 Camicado units during 2025, while continuing to invest in technology to further strengthen the overall business.



STORES IN OPERATION PER BUSINESS UNIT

		1Q25	1Q24
Renner	Number of Stores	449	438
	Openings	1	0
	Closures	0	-4
	Sales Area (000 sq.meters)	736,9	734,0
Camicado	Number of Stores	102	104
	Openings	0	0
	Closures	-1	-3
	Sales Area (000 sq.meters)	43,3	44,9
Youcom	Number of Stores	135	124
	Openings	0	0
	Closures	0	0
	Sales Area (000 sq.meters)	24,4	22,5



DEPRECIATION AND AMORTIZATION

Depreciation and Amortization of fixed and intangible assets totaled **R\$ 175.9 million** for the quarter; a **4.2%** increase from 1Q24 due to the expanded asset base. Depreciation of Right of Use - IFRS 16 amounted to **R\$ 129.1 million**; a **1.6%** year-over-year increase.

Financial Management

FREE CASH FLOW

(R\$ million)	1Q25	1Q24	Δ
Total Adjusted EBITDA	585.2	377.9	207.3
(+/-) Income Tax, Social Contribution/Financial Revenue	(42.3)	19.9	(62.2)
Operating Cash Flow	542.9	397.8	145.1
(+/-) Change in Working Capital	(397.5)	(139.1)	(258.4)
Accounts Receivable	923.5	1,017.9	(94.4)
Card Administrator Obligations	(146.5)	(91.3)	(55.2)
Inventory	(295.3)	(201.7)	(93.6)
Suppliers	(391.9)	(400.5)	8.6
Taxes	(250.5)	(222.4)	(28.1)
Other Accounts Receivable/Payable	(236.8)	(241.1)	4.3
(-) Capex	(71.4)	(72.1)	0.7
(=) Free Cash Flow	74.0	186.6	(112.6)

Decreased free cash flow generation reflects the increase in accounts receivable due to a higher sales volume compared to the same period in the preceding year as well as an increased allocation of resources to inventory to meet anticipated sales demand in 2Q25.

(CASH) NET DEBT

(R\$ million)	03/31/2025	12/31/2024
Loans and Financing	-	522,4
Financing of Customer Credit Operations	424,4	423,1
Gross Debt	424,4	945,5
Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	(1.630,8)	(2.771,3)
Net (Cash) Debt	(1.206,4)	(1.825,8)

The Company's net cash decreased by **R\$ 619.4 million** compared to December 2024, mainly due to the use of approximately **R\$ 500 million** (62% of the program) for the share buyback program –communicated to the market in February – as well as the payment of interest on equity (IoC) for 4Q24 in the amount of **R\$ 179.4 million**. Additionally, during the quarter, the Company settled the 12th issuance of Debentures in the amount of **R\$ 532.0 million**.



Financial Result

(R\$ MM)	1Q25	1Q24	Δ
Financial Revenues	47.8	94.5	-49.4%
Income from cash equivalents and financial investments	42.7	57.7	-26.0%
Selic interest on tax credits	5.1	36.8	-86.1%
Financial Expenses	(72.7)	(87.3)	-16.7%
Interest on loans, financing and debentures	(9.6)	(25.7)	-62.6%
Interest on leasing	(63.1)	(61.6)	2.4%
Variations in foreign exchange and monetary restatement, net	0.9	33.9	-97.3%
Other revenues and expenses, net	5.5	(5.5)	NA
Financial Result	(18.5)	35.6	NA

The Financial Result was a negative **R\$ 18.5 million** versus a positive **R\$ 35.6 million** in 1Q24, primarily due to the non-comparability of the amounts relative to interest income on tax credits recovered in 1Q24 as well as the reduced contribution from the net effects of exchange variation and monetary restatement, related to subsidiary in Argentina.

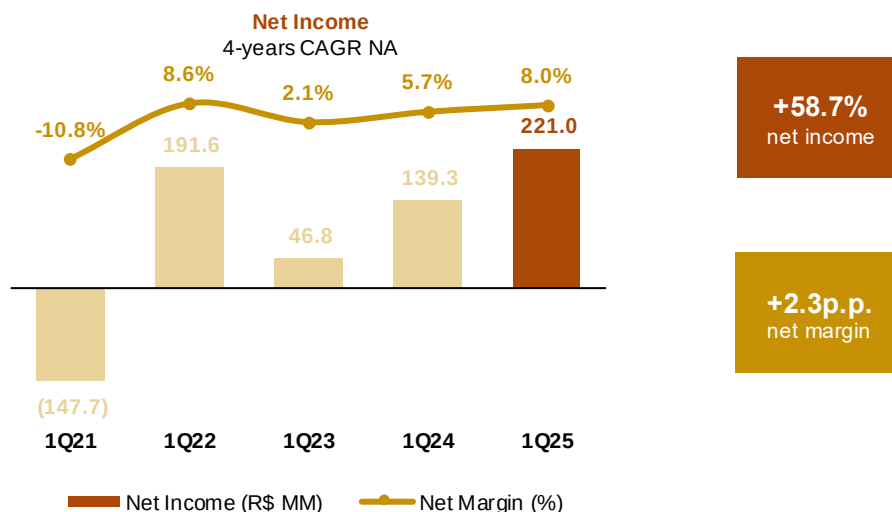
It's important to note that decreased income during the quarter from cash equivalents and financial investments was due to the Company's decreased cash position, as previously described, as well as the effects of eliminating Renner's funding of Realize which has been included in the consolidated statements as previously noted. The favorable impact on Realize's Revenue was offset in the Income from Cash Equivalents. These effects were partially mitigated by higher interest rates during the first quarter 2025.

Net Income

Net Income increased **58.7%** year-over-year, largely resulting from strengthened retailing and financial service segment operational performance, notwithstanding the lower financial result and the **higher effective tax rate of 13.2%**, compared to -24.5% in the previous year. On a comparative basis and excluding the effects of non-recurring items in retailing (other revenues and operating expenses) and at Realize (effects of Brazilian Central Bank resolution) net of Income Tax and Social Contribution, recurring Net Income would have been R\$ 150.5 MM (+70.5%).

As for earnings per share, the quarter ended at **R\$ 0.2123**, up by **60.1%** compared to the previous year (R\$ 0.1326 per share).

The Company allocated R\$ 189.6 million in interest on Capital to shareholders during the quarter, as compared to R\$ 143.7 million in 1Q24, corresponding to R\$ 0.187752 per share (R\$ 0.150290 in 1Q24), paid from April 8, 2025.



Consolidated Results

(R\$ MM)	1Q25	1Q24
Net Operating Revenue	3,257.6	2,908.2
Net Revenue from merchandise sales	2,748.3	2,449.2
Net Revenue from Services	509.3	459.0
Cost of Sales	(1,236.1)	(1,138.7)
Cost of merchandise sales	(1,234.7)	(1,116.3)
Cost of services	(1.4)	(22.4)
Gross Profit	2,021.5	1,769.5
Operating Expenses	(1,748.5)	(1,693.3)
Sales	(757.3)	(697.6)
General and Administrative	(363.7)	(338.9)
Depreciation and amortization	(305.0)	(295.9)
Credit Losses, Net	(177.1)	(264.5)
Other Operating Results	(145.4)	(96.4)
Operating Profit (loss) before Financial Result	273.0	76.2
Financial Result, Net	(18.5)	35.6
Income Tax and Social Contribution	(33.5)	27.4
Net Income for the Period	221.0	139.2

Consolidated Balance Sheet

(R\$ MM)	03/31/2025	12/31/2024
TOTAL ASSETS	18,457.5	20,364.3
Current Assets	10,556.3	12,316.6
Cash and Cash Equivalents	915.6	1,926.1
Financial Investments	715.2	845.2
Accounts Receivable	5,979.4	6,902.9
Inventories	2,225.2	1,929.9
Recoverable Taxes	581.9	578.2
Financial Derivatives	0.4	27.8
Other Assets	138.6	106.5
Non-Current Assets	7,901.2	8,047.7
Recoverable Taxes	324.0	337.0
Deferred Income Tax and Social Contribution	846.9	790.2
Other Assets	105.6	97.7
Investments	55.4	56.6
Fixed Assets	2,824.2	2,900.3
Right of Use of Assets	2,177.5	2,252.5
Intangible	1,567.6	1,613.4
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY	18,457.5	20,364.3
Current Liabilities	6,322.9	7,647.5
Loans, Financing and Debentures	-	522.4
Financing – Financial Services Operations	413.4	409.3
Financial Leases payable	787.9	783.9
Suppliers	1,415.4	1,807.3
Obligations with Card Administrators	2,463.7	2,610.1
Fiscal Obligations	240.3	545.3
Social and Labor Obligations	512.7	488.5
Statutory Obligations	179.7	170.6
Provision for Risks	93.7	90.0
Financial Derivatives	19.6	-
Other Obligations	196.5	220.1
Non-Current Liabilities	1,868.7	1,943.9
Financing – Financial Services Operations	11.0	13.7
Financial Services Payable	1,778.5	1,847.6
Deferred Income Tax and Social Contribution	6.0	5.7
Suppliers	1.9	1.8
Provision for Risks	55.7	56.2
Other Obligations	15.6	18.9
Shareholders' Equity	10,265.9	10,772.9
Capital Stock	9,540.9	9,540.9
Treasury Stock	(643.7)	(154.4)
Capital Reserves	161.9	166.4
Profit Reserves	1,079.0	1,079.0
Other Comprehensive Income	96.3	141.0
Retained Earnings	31.5	-

Consolidated

Cash Flows

(R\$ MM)	1Q25	1Q24
Cash flows from operating activities		
Adjusted net income	847.6	329.2
(Increase) Reduction in the Assets		
Accounts receivable from customers	744.9	1,158.3
Inventories	(284.5)	(181.6)
Taxes recoverable	(13.7)	(96.2)
Other assets	(52.3)	11.4
Increase (Reduction) in Liabilities		
Suppliers	(386.2)	(402.0)
Fiscal obligations	(287.8)	(165.1)
Obligations with card administrators	(146.5)	(91.3)
Other obligations	(1.0)	2.8
Payment of income tax and social contribution	(96.5)	(101.6)
Interest paid on loans, financing and debentures	(34.0)	(73.7)
Net cash generated by operating activities, before investments. Financial	290.0	390.2
Financial investments	130.0	103.0
Net cash generated by operating activities	420.0	493.2
Cash flows from investment activities		
Acquisitions of fixed and intangible assets	(71.4)	(72.1)
Net cash consumed by investment activities	(71.4)	(72.1)
Cash flows from financing activities		
Share buy-back	(500.3)	-
Borrowing and amortization of loans and debentures	(511.0)	(490.3)
Lease installment payable	(184.8)	(204.9)
Interest on equity and dividends payable	(155.5)	(296.2)
Cash flows from financing activities	(1,351.6)	(991.4)
Effect of exchange rate variation on balance of cash and cash equivalents	(7.5)	4.2
Variation in cash and cash equivalents	(1,010.5)	(566.1)
Cash and cash equivalents at the start of the period	1,926.1	2,532.0
Cash and cash equivalents at the end of the period	915.6	1,965.9

About

Lojas Renner S.A.

The Company was incorporated in 1965 and listed in 1967, becoming a pure widely held company in 2005 with a 100% free float, being considered the first true Brazilian corporation. Renner's equities are traded on B3 under the LREN3 symbol in the Novo Mercado segment, the highest level of corporate governance.

Lojas Renner S.A. is a fashion and lifestyle ecosystem connected to its customers through digital channels and its physical stores in Brazil, Argentina and Uruguay. It is today the ecosystem leader in omnichannel fashion retailing in Brazil through the Renner, Camica do, Youcom, Realize CFI and Repassa businesses.

Renner's value proposition is to deliver the best omni experience in fashion with different styles for the medium/high end segment, enchanting our customers with quality products and services at competitive prices, always innovating in a sustainable way. Renner designs and sells quality apparel, footwear and underwear under its own labels representing the lifestyle concept.

Camicado, acquired in 2011, is a store network with more than 35 years of specialization in the Home & Décor market. The company offers a wide selection of products for decoration, domestic utensils, small electrical household appliances, organization, bed, bath, and tableware. In addition, Camicado is a specialist in gift lists.

Youcom, founded in 2013, is a fashion brand with a lifestyle inspired by urban youth, offering an omnichannel experience for its customers. The brand continues to grow, fulfilling its proposition to enchant and connect people to a youth lifestyle with fashion.

Ashua is a plus size fashion brand released in 2016, inspire female empowerment and celebrating diversity, offering modern collections, prioritizing comfortable cuts and style for each woman through the omnichannel experience.

Realize is a financial institution supporting the loyalty and convenience of ecosystem customers offering a set of financial services, among them, the Renner Card and Meu Cartão.

The Company also has **Repassa**, an online platform for reselling clothing, footwear and accessories.

Investor Relations

CFO and IRO
Daniel Martins dos Santos

Investor Relations
ri@lojasrenner.com.br
Carla Sffair
Caroline Luccarini
Maurício Töller
Luciana Moura

Corporate Governance
gc@lojasrenner.com.br
Diva Freire
Eloisa Sassen
Bruna Miranda

LEGAL NOTICE

The statements contained in this document relate to the prospects for the business, estimates for operating and financial results and those related to growth prospects of Lojas Renner S.A. are merely projections and, as such, are based exclusively on the expectations of the Company's management with respect to the future of the business. Such forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and the international markets and are therefore subject to change without prior notice.



LOJAS RENNER S.A.

 RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa