



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 / 8h 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

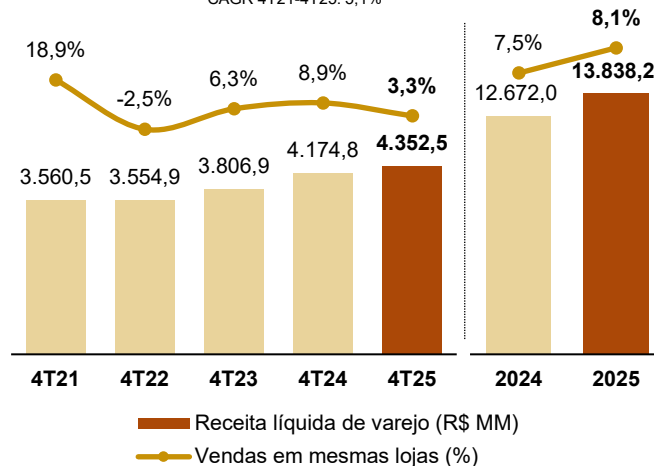
A Renner, registrou receita operacional líquida de **R\$ 3.950,5 milhões**, resultando em um crescimento de **4,2%** ante o 4T24. Temperaturas mais baixas do que o usual na primeira metade do trimestre resultaram em um fluxo em loja menor do que o esperado, impactando diretamente o volume em peças naquele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

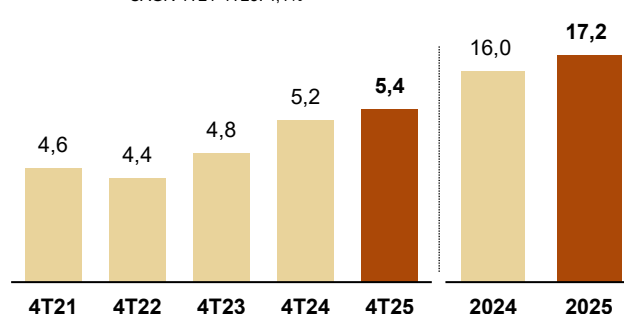
As coleções tiveram boa aceitação, destacando-se a categoria esporte com guarda roupa completo *athleisure* e a linha praia. Em dezembro, lançamos a *collab* com Atelier Mão de Mãe, que valoriza manualidades e alfaiataria casual que também contribuiu para a diferenciação da coleção.

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

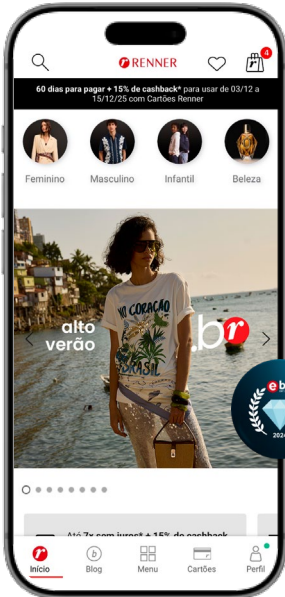
O GMV Digital apresentou um crescimento de **9,9%** no trimestre, elevando sua participação para **14,4%** e demonstrando uma rentabilidade superior em relação ao 4T24. Esse desempenho foi impulsionado por importantes inovações que potencializaram a experiência do cliente e a eficiência do canal.

Dentre as estratégias implementadas, destaca-se o lançamento do Provador 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

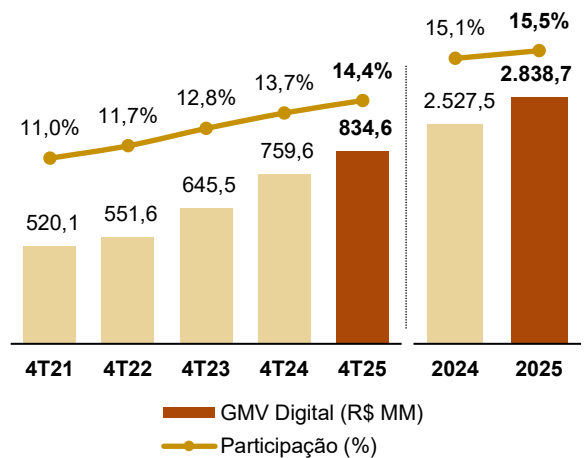
E o maior aplicativo de varejo de moda (usuários ativos no Brasil)



6x

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

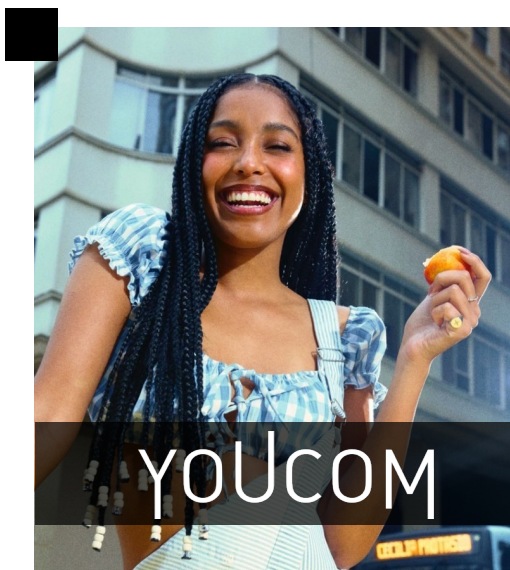
GMV Digital
CAGR 4T21-4T25: 12,5%



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.



Lucro Bruto e Margem de Varejo

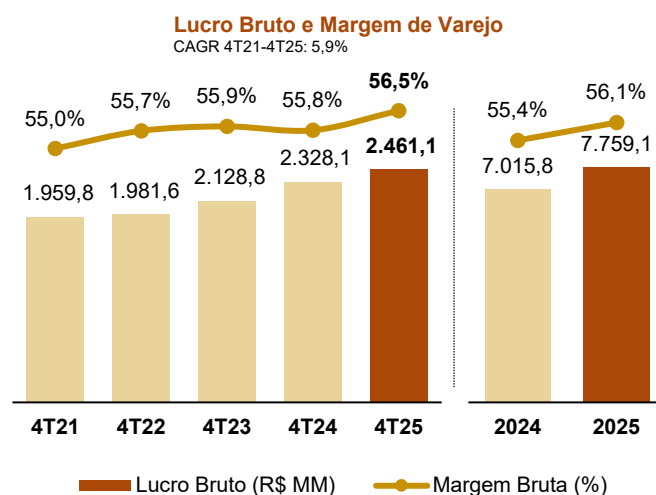
R\$ milhões	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Lucro bruto de varejo	2.461,1	2.328,1	5,7%	7.759,1	7.015,8	10,6%
Margem bruta de varejo	56,5%	55,8%	0,7p.p.	56,1%	55,4%	0,7p.p.
Renner	56,2%	55,4%	0,8p.p.	55,8%	55,1%	0,7p.p.
Youcom	61,1%	62,0%	-0,9p.p.	61,3%	61,5%	-0,2p.p.
Camicado	57,8%	56,6%	1,2p.p.	56,5%	54,8%	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.

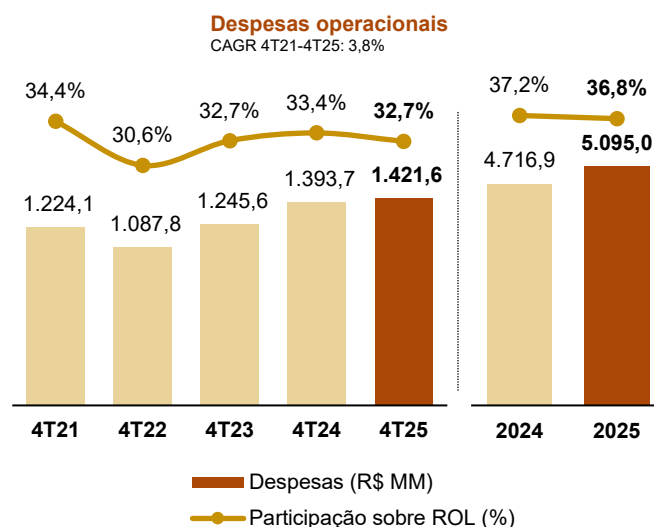
As despesas com vendas totalizaram **R\$ 937,8 milhões** no trimestre, crescimento de **2,8%** versus o ano anterior, resultando em redução de **0,4p.p.** na participação sobre a receita de varejo. Nesta linha, destacam-se os menores gastos com publicidade e propaganda, que reduziram cerca de 17% em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

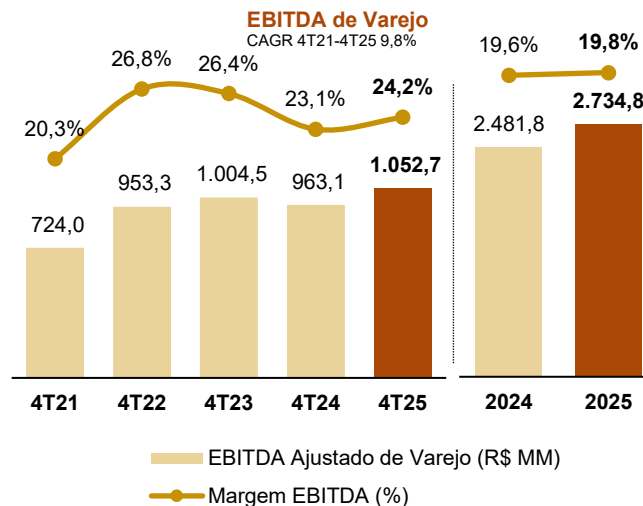
Nota: a margem EBITDA Ajustado de Varejo está relacionada à receita líquida de varejo.

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.

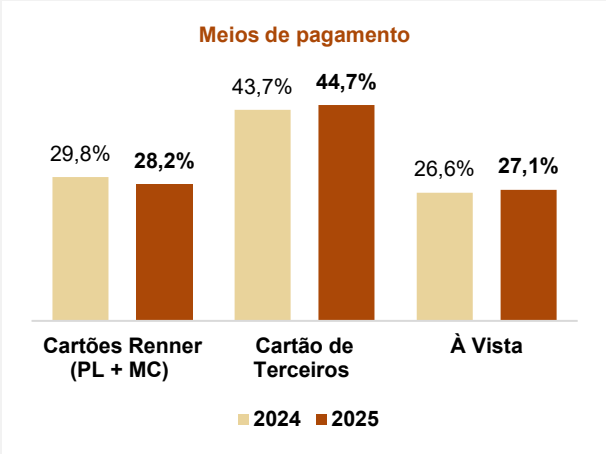
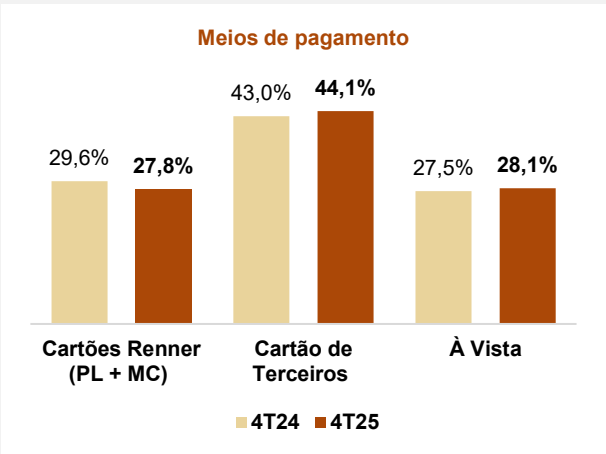
Abaixo as alterações adotadas pela Companhia em suas Demonstrações Consolidadas e seus principais efeitos:

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

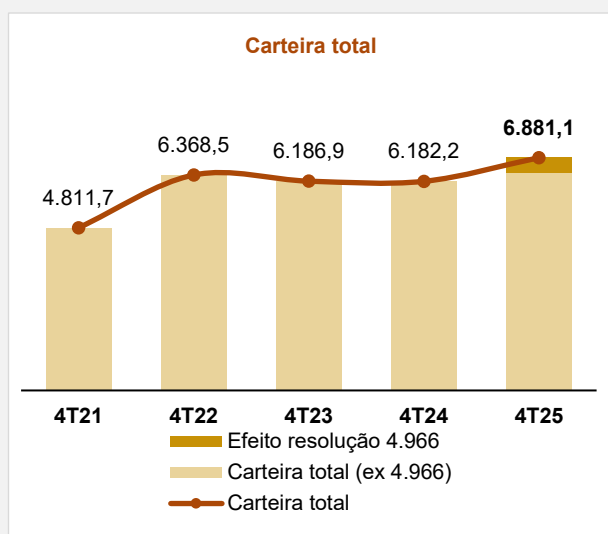
Estágio 2 - Operações em atraso de 31 a 89 dias

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.

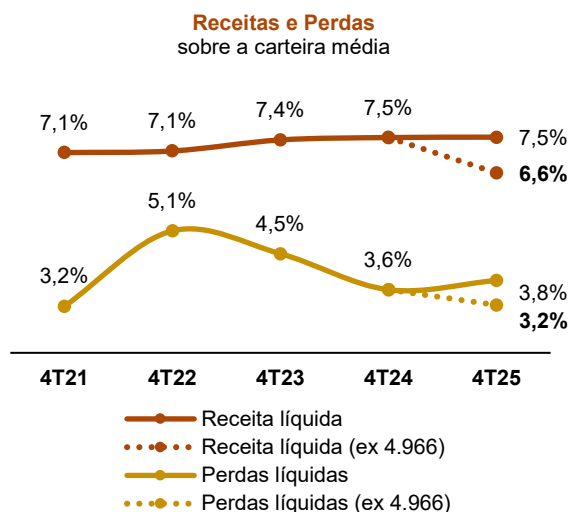
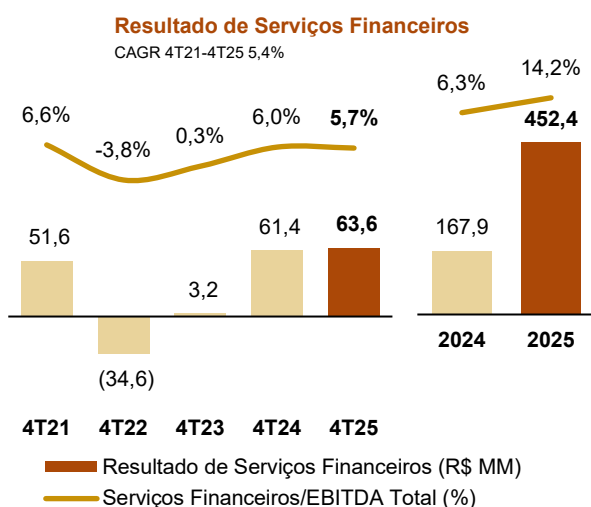
No trimestre, o resultado de serviços financeiros somou **R\$ 63,6 milhões**. As receitas, líquidas de *funding*, aumentaram **11,6%**, ante o 4T24, principalmente em razão do reconhecimento de juros de atraso para a parcela da carteira vencida nas faixas de 61 a 90 dias, versus até 60 dias anteriormente,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

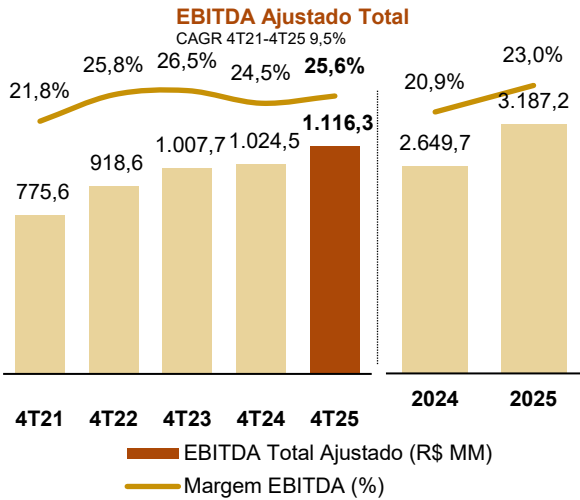
EBITDA Total Ajustado

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

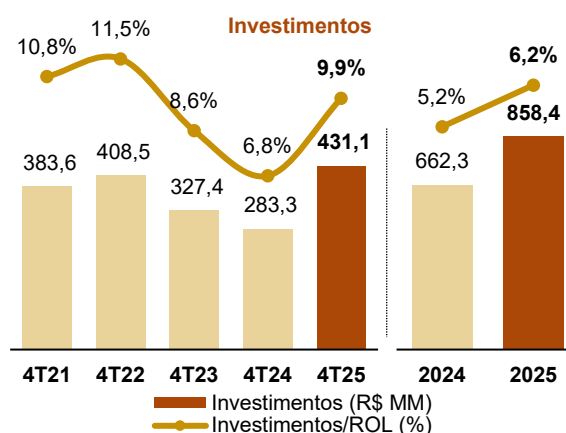
(R\$ MM)	4T25	4T24	2025	2024
Novas lojas	97,8	58,5	158,4	145,2
Remodelação de instalações e outros	122,1	106,3	321,0	237,8
Sistemas e equipamentos de tecnologia	199,0	105,1	351,9	249,3
Logística e outros	12,1	13,4	27,2	29,9
Total dos investimentos	431,1	283,3	858,4	662,3

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.

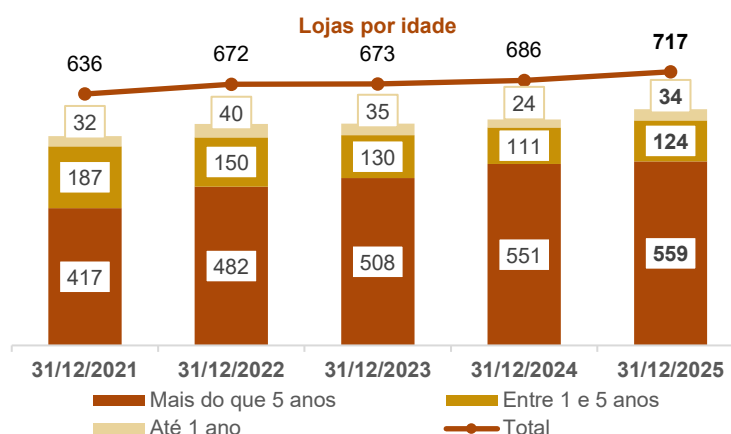
A companhia também alocou capital em reformas, remodelações e manutenção de lojas, com cerca de 43 unidades renovadas. Essa estratégia promove melhoria na experiência do cliente, aumento da eficiência operacional e, consequentemente, impulsionamento os resultados comerciais. Além disso, foram realizados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

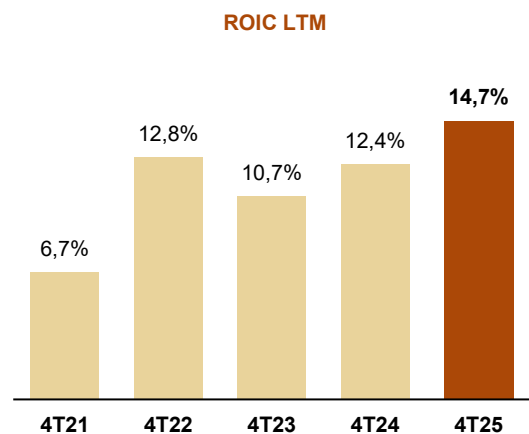
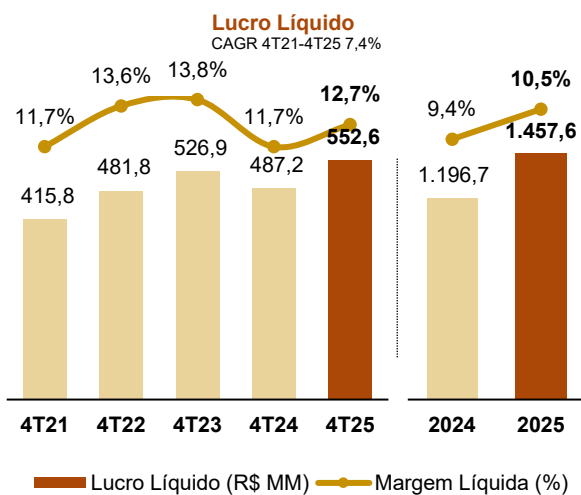
No trimestre, foram destinados aos acionistas **R\$ 223,7 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R\$ 179,5 milhões no 4T24), correspondentes a **R\$ 0,227784** por ação (R\$ 0,170621 no 4T24), cujo pagamento foi efetuado a partir de 13/01/2026. No ano, a destinação através de JSCP somou **R\$ 834,3 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)	(601,7)	-	(601,7)
Perdas em crédito	(950,5)	-	(950,5)	-	-	-
Outros resultados operacionais	(535,2)	-	(535,2)	(601,7)	-	(601,7)
EBITDA Total Ajustado	3.187,2	(687,7)	2.499,4	3.423,4	(656,0)	2.767,4
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%	4,9%		6,1%

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





LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa

4Q25
Results

Lojas Renner S.A. posts record net income of R\$ 1.5 billion in 2025 and advances in profitability and efficiency

4Q25



Retail net revenue increased by **4.3%** year-over-year with same store sales growth of **3.3%** and a gross margin of **56.5% (+0.7 p.p.)**



Apparel net revenue increased **5.1%**, with SSS growth of **4.0%**, and apparel gross margin of **57.9% (+0.8 p.p.)**



Operating expenses increased **2.0%**, resulting in a dilution of **0.7 p.p.** as a percentage of net revenue from retail operations



Total Adjusted EBITDA reached **R\$ 1,116 million (+9%)**, with a margin expansion of **0.9 p.p.**



Net income totaled a record R\$ 553 million (+13%), with earnings per share reached R\$ 0.5621, **21%** increase



Completion of the prior share repurchase program and launch of a new share repurchase program for up to **75 million shares**

2025



Retail net revenue increased by **9.2%** year-over-year with SSS growth of 8.1% and a gross margin of **56.1% (+0.7 p.p.)**



Apparel net revenue increased by **10.2%** year-over-year, with SSS growth of **8.9%**, and gross margin of **57.4% (+0.7 p.p.)**



Digital GMV increased by **12.3%**, reaching a penetration of **15.5%**



Sales per square meter totaled **R\$ 17.2 thousand**, approximately 45% higher than direct industry peers



The Company opened **34 new stores**, increasing sales area by **1.8%**



Free cash flow totaled R\$ 1.4 billion, with a cash position of **R\$ 1.9 billion** and a net cash position of **R\$ 1.5 billion**



LTM ROIC improved to **14.7% (+2.3 p.p.)**, remaining above the Company's cost of capital



Net income totaled **R\$ 1.5 billion (+22%)**, while earnings per share increased **27%** to R\$ 1.4422

*Return on Invested Capital (ROIC), calculated as NOPAT divided by Invested Capital, where (a) NOPAT represents operating profit after taxes and (b) Invested Capital corresponds to the average total capital allocated, including equity and debt.

Message from CEO

Throughout 2025, we made steady progress in capturing the potential of our business model. We demonstrated our ability to deliver improvements across all key metrics to which we have committed for the 2026–2030 cycle. Retail net revenue grew in line with the annual guidance that will take effect from 2026. At the same time, we expanded gross margin, diluted expenses, increased ROIC, and delivered robust cash generation. This combination allowed us to execute a strong distribution of annual profits to shareholders. All these indicators evolved in the right direction, reinforcing our confidence in achieving the guidance presented at Investor Day.

Retail net revenue advanced 9.2%, reflecting meaningful market share gains and further strengthening our leadership in the Brazilian apparel retail sector. This performance is the result of a disciplined growth strategy focused on expansion into new cities, increased digital penetration, and continued productivity gains, mainly from trend capture initiatives and effective inventory allocation. Sales per square meter, approximately 45% above direct competitors, continued to improve, demonstrating the efficiency of our omnichannel model. These achievements position us to meet our annual Retail net revenue growth target of 9% to 13% for the 2026–2030 period.

The annual gross margin from retail operations expanded by 0.7 p.p., reaching 56.1%, the highest level in six years, reflecting strong execution and operational discipline. Retail EBITDA grew 9%, with ongoing margin expansion and strong cash generation of R\$1.4 billion. Net income reached a record R\$1.5 billion, enabling the return of R\$1.8 billion to shareholders, in addition to a 27% increase in earnings per share. These results demonstrate the structural progress outlined at our Investor Day.

The fourth quarter began with more challenging conditions, impacted by unusually cold weather and a consumer base with higher indebtedness and reduced purchasing power. However, performance improved throughout the quarter, driven by commercial execution and strong acceptance of our collection. Retail net revenue grew 4.3%, with SSS up 3.3%. Gross margin expanded to 56.5%, resulting from disciplined inventory management and lower promotional activity. Retail EBITDA reached a record R\$1.1 billion, with a 1.1 p.p. margin expansion, also supported by the lowest growth in operating expenses for the year.

Our digital channel continued to scale efficiently. GMV grew 10%, accounting for 14% of total sales, with improved profitability. Ongoing investments in logistics and technology strengthened channel integration, increased online availability of new inventory, and reduced delivery times, further enhancing the omnichannel journey and Renner's competitive position versus peers.

Realize CFI maintained positive momentum during the fourth quarter, delivering results consistent with trends observed throughout the year. Operating results of R\$64 million were driven by the quality of the portfolio and disciplined credit granting and risk management. Realize CFI remains a key driver of customer loyalty and value creation across the Lojas Renner S.A. ecosystem.

Consolidated net income for the quarter reached R\$553 million, with free cash flow generation of R\$561 million, underscoring the strength of our results and cash conversion. We ended the year with R\$1.5 billion in net cash, ensuring a solid balance sheet and flexibility to invest in disciplined growth. ROIC¹ for the last 12 months reached 14.7%, above our cost of capital, reflecting margin expansion, asset efficiency, and disciplined capital allocation. This result demonstrates the consistency of our trajectory to achieve a ROIC¹ of 20% by 2030.

During the year, we opened 34 new stores, including 23 in the fourth quarter, expanding our physical presence in underpenetrated markets and scaling proven, higher-return formats under the Renner brand. CAPEX totaled R\$858 million, reflecting disciplined capital allocation focused on expansion, improvements, and upgrades to selected stores, as well as investments in new technologies. These initiatives increased engagement and contributed to the growth of our active customer base and NPS. For 2026, our proposed capital budget is R\$1.050 million, with plans to open 50 to 60 stores: 22 to 30 under the Renner brand, 23 to 25 Youcom stores, and approximately 5 Camicado stores.

In December, we announced a new share buyback program for up to 75 million shares. This initiative reflects our confidence in the Company's long-term growth prospects, supported by the strategy we have communicated and our ability to deliver consistent returns to shareholders.

We conclude 2025 encouraged by the progress achieved by the Company. Although the macroeconomic environment in 2026 presents challenges, we remain confident in the resilience of our business model and our ability to execute effectively throughout cycles. With most structural investments completed, we are well positioned to fulfill the commitments presented at Investor Day. We remain focused on delivering a compelling customer experience, with sustainable growth supported by a strong culture and solid Governance pillars, ensuring long-term value creation for all stakeholders.

Fabio Faccio – CEO

¹Return on Invested Capital, calculated according to the formula NOPAT/Invested Capital, where a) NOPAT: operating profit less taxes, and b) Invested Capital: average total capital allocated, considering the sum of equity and third-party capital.

Main Financial Indicators

March 5, 2026 – Lojas Renner S.A. (B3: LREN3) announces its results for the fourth quarter and twelve months of 2025. All figures are expressed in millions of Reais and comparisons are made with the same period of the previous year, unless otherwise indicated.

R\$ million	4Q25	4Q24	Δ	2025	2024	Δ
Retailing net revenue	4,352.5	4,174.8	4.3%	13,838.2	12,672.0	9.2%
Retailing Same Store Sales	3.3%	8.9%	NA	8.1%	7.5%	NA
Apparel net revenue	3,858.1	3,670.5	5.1%	12,300.9	11,158.7	10.2%
Apparel Same Store Sales	4.0%	8.9%	n.a	8.9%	7.5%	n.a
Digital GMV (1P + 3P)	834.6	759.6	9.9%	2,838.7	2,527.5	12.3%
Digital GMV Penetration	14.4%	13.7%	0.7p.p.	15.5%	15.1%	0.4p.p.
Retail gross margin	56.5%	55.8%	0.7p.p.	56.1%	55.4%	0.7p.p.
Apparel gross margin	57.9%	57.1%	0.8p.p.	57.4%	56.7%	0.7p.p.
Operating expenses	(1,421.6)	(1,393.7)	2.0%	(5,095.0)	(4,716.9)	8.0%
% Operating expenses/Retailing net revenue	-32.7%	-33.4%	-0.7p.p.	-36.8%	-37.2%	-0.4p.p.
Retailing Adjusted EBITDA	1,052.7	963.2	9.3%	2,734.8	2,481.9	10.2%
Retailing Adjusted EBITDA Margin	24.2%	23.1%	1.1p.p.	19.8%	19.6%	0.2p.p.
Financial Services Result	63.6	61.4	3.7%	452.4	167.9	169.5%
Total Adjusted EBITDA	1,116.2	1,024.5	9.0%	3,187.2	2,649.6	20.3%
Total EBITDA Margin	25.6%	24.5%	1.1p.p.	23.0%	20.9%	2.1p.p.

*Return on Invested Capital (ROIC), calculated as NOPAT divided by Invested Capital, where (a) NOPAT represents operating profit after taxes and (b) Invested Capital corresponds to the average total capital allocated, including equity and debt.

Results Videoconference

March 6th, 2026
10h BRT / 8h US-EST



The webinar will be live broadcast with simultaneous English translation. To register, click here:

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

Data as of 2/27/2026

- Price **R\$ 15,58/share**
- Market Cap **R\$ 15,3B**
- Outstanding shares **982.2M**

LREN3

A photograph of three women posing together against a solid red background. The woman on the left has dark curly hair, wears large aviator sunglasses reflecting a landscape, a dark brown leather jacket, and large gold hoop earrings. The woman in the middle has long dark hair with bangs and is smiling. The woman on the right has blonde hair, wears a striped headband, large dark sunglasses, a black leather jacket, and large gold hoop earrings. All three are smiling and looking towards the camera. The text 'Retail Operating Performance' is overlaid at the bottom in white on an orange background.

Retail Operating Performance

Net Revenue from Retail Operations

R\$ million	4Q25	4Q24	Δ	2025	2024	Δ
Retail net revenue	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%
Camicado	209.7	193.5	8.4%	578.0	507.6	13.9%
Youcom	192.4	191.2	0.6%	588.4	573.6	2.6%
Retail same store sales	3.3%	8.9%	n.a	8.1%	7.5%	n.a
Apparel net revenue	3,858.1	3,670.5	5.1%	12,300.9	11,158.7	10.2%
Apparel same store sales	4.0%	8.9%	n.a	8.9%	7.5%	n.a
Digital GMV (1P + 3P)	834.6	759.6	9.9%	2,838.7	2,527.5	12.3%
Digital GMV penetration	14.4%	13.7%	0.7p.p.	15.5%	15.1%	0.4p.p.
Retailing net revenue per sq meters (thousand R\$)	5.4	5.2	2.9%	17.2	16.0	7.3%
Company average ticket size (R\$)	211.6	209.3	1.1%	209.9	204.8	2.5%
Proprietary cards average ticket size (R\$)	308.9	294.1	5.0%	297.9	286.2	4.1%
Average sales area (thousand sq. meters)	811.7	801.5	1.3%	806.7	792.7	1.8%

Note: Retail net revenue includes revenue from merchandise sales (apparel, footwear, beauty, home, and decoration categories), as well as revenue from services related to marketplace operations. For enhanced analysis, revenue from Ashua and Repassa operations is presented together with Renner's operation.

Consolidated

Retail net revenue in 4Q25 reached R\$ 4,352.5 million, up 4.3% year-over-year. SSS grew 3.3% in the period. In the apparel category, net revenue and SSS increased by 5.1% and 4.0%, respectively. Retail revenue per square meter, a key driver of the Company's growth and productivity, rose 2.9% in the quarter.

On an annual basis, Retail net revenue totaled R\$ 13,838.2 million, a 9.2% increase over 2024. In the apparel category, net revenue and SSS grew by 10.2% and 8.9%, respectively, outperforming the market average growth of 4.9%, according to the Monthly Retail Survey (PMC-IBGE), resulting in market share gains. This performance combines disciplined expansion into new cities, higher digital penetration, and ongoing omnichannel productivity gains. Retail revenue per square meter closed the year at R\$ 17.2 thousand, approximately 45% above the average of direct competitors.

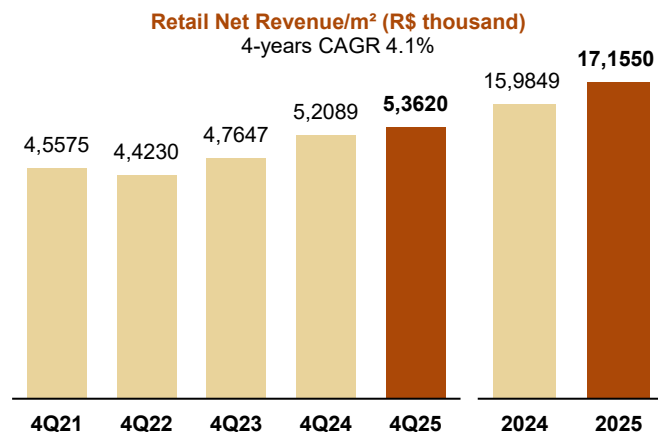
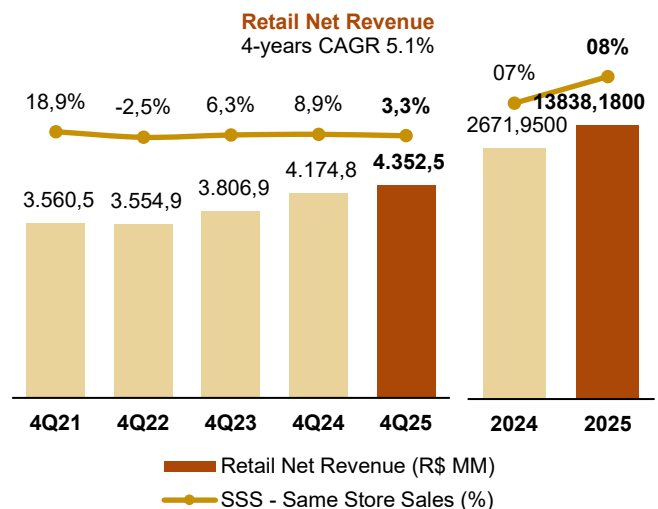
Renner

Renner recorded Retail net revenue of R\$ 3,950.5 million, representing growth of 4.2 percent compared to 4Q24. Lower-than-usual temperatures during the first half of the quarter resulted in reduced in-store traffic, directly impacting unit sales volume for the period. In addition, economic factors exerted pressure on consumer purchasing power.

Despite this less favorable macroeconomic environment, the Company demonstrated progressive improvement throughout the months, reflecting the effectiveness of the operational model in place and well-executed fashion strategies. This performance was driven by enhancements in in-season reaction cycles and allocation processes, increasing agility and alignment between assortment and demand, which are structural capabilities of the current business model.

Collections were well received by customers, with highlights in the sports category, offering a complete athleisure wardrobe, and the beachwear line. In December, the Company launched a collaboration with Atelier Mão de Mãe, emphasizing craftsmanship and casual tailoring, which also contributed to the differentiation of the collection.

Although there was a reduction in store traffic, customer conversion rates and average ticket increased, primarily driven by a fresher product mix.



Digital

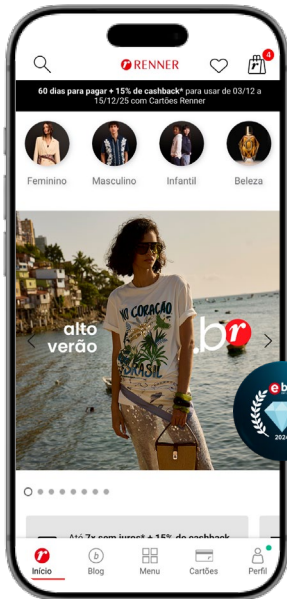
Digital GMV registered growth of 9.9 percent in the quarter, increasing its share to 14.4 percent and delivering higher profitability compared to 4Q24. This performance was driven by key innovations that enhanced both customer experience and channel efficiency.

Among the strategies implemented, the launch of the Virtual Fitting Room stands out as a feature that optimizes the digital shopping journey by allowing customers to virtually try on different items from the collection in a convenient and realistic manner. Another relevant initiative was the expanded adoption of Artificial Intelligence models in children's categories, which further improved offer personalization and supported higher conversion rates in the channel.

The Renner app remains the leader in fashion among domestic players, closing the year with 7.6 million monthly active users, reinforcing its importance as a cornerstone of the Company's omnichannel strategy.

Conversion
+1.4%
vs 4Q24

~230MM
4Q25 visits

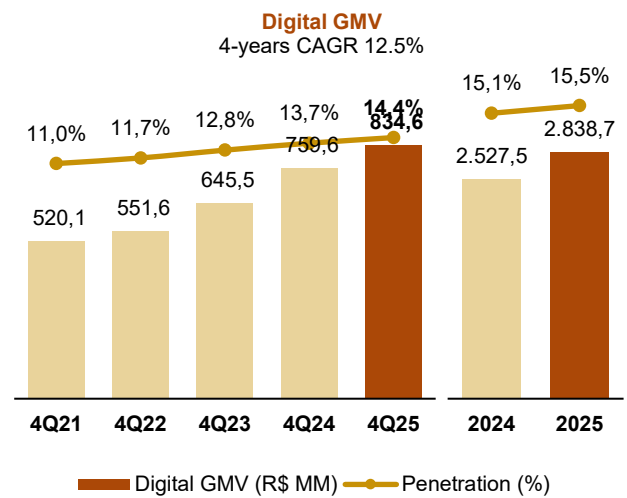


Largest fashion e-commerce in Brazil

Largest fashion mobile app
(Monthly Active Users among Brazilian players)

6x

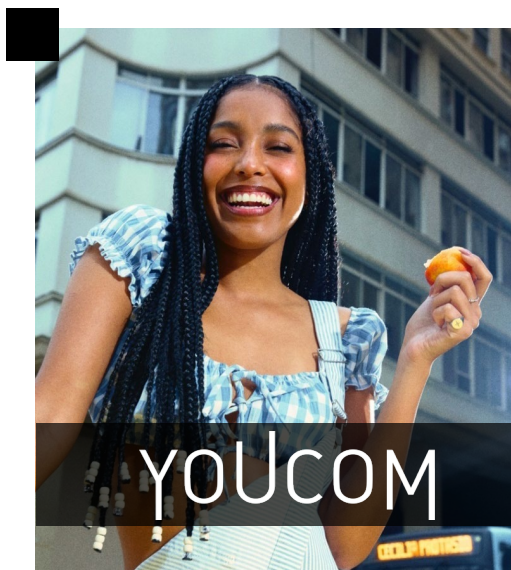
Best e-commerce
In Fashion and Accessories categories
(Nielsen EBIT)



Specialized business

Youcom, focused on the youth segment, reported Retail net revenue of R\$ 209.7 million, representing growth of 8.4% in the quarter. On an annual basis, Youcom's Retail net revenue totaled R\$ 578.0 million, an increase of 13.9% compared to 2024.

Camicado, specialized in home and décor, recorded Retail net revenue of R\$ 192.4 million, a slight increase of 0.6%, reflecting a segment more significantly impacted by the current macroeconomic scenario. On an annual basis, Camicado's Retail net revenue reached R\$ 588.4 million, an increase of 2.6% compared to 2024.



Gross Profit and Margin of Retailing Operation

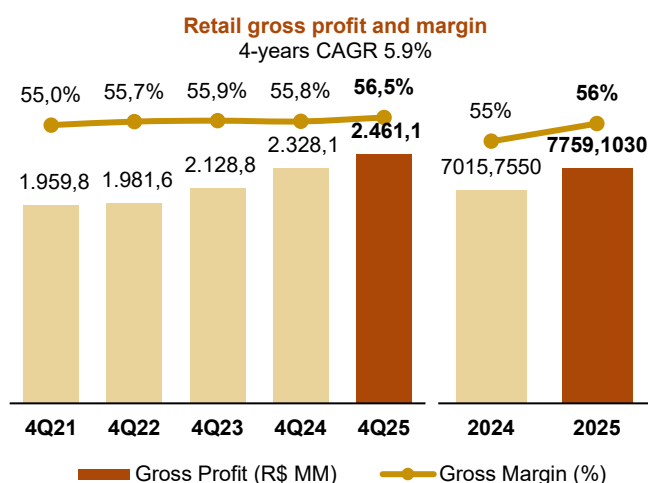
R\$ million	4Q25	4Q24	Δ	2025	2024	Δ
Retail gross profit	2,461.1	2,328.1	5.7%	7,759.1	7,015.8	10.6%
Retail gross margin	56.5%	55.8%	0.7p.p.	56.1%	55.4%	0.7p.p.
Renner	56.2%	55.4%	0.8p.p.	55.8%	55.1%	0.7p.p.
Youcom	61.1%	62.0%	-0.9p.p.	61.3%	61.5%	-0.2p.p.
Camicado	57.8%	56.6%	1.2p.p.	56.5%	54.8%	1.7p.p.
Apparel gross profit	2,233.3	2,094.7	6.6%	7,054.6	6,324.8	11.5%
Apparel gross margin	57.9%	57.1%	0.8p.p.	57.4%	56.7%	0.7p.p.

Note: Gross profit from retail operations includes the cost of goods sold for apparel, footwear, beauty, home, and decor categories. For analytical purposes, the cost of Ashua and Repassa operations is presented together with Renner's operations.

Consolidated

Consolidated gross profit from retail operations for the quarter totaled R\$ 2,461.1 million, representing an increase of 5.7% compared to the same period of the previous year. The consolidated gross margin rose by 0.7 p.p., reaching 56.5%, a record level for the last five years, mainly driven by commercial performance. The apparel gross margin increased by 0.8 p.p., reaching 57.9%.

For the year, consolidated gross profit from retail operations totaled R\$ 7,759.1 million, representing a growth of 10.6% compared to the previous year. The consolidated gross margin reached 56.1%, up 0.7 p.p. The apparel gross margin increased by 0.7 p.p., reaching 57.4%.



Renner

The higher share of new collection items in sales, along with the evolution of the supply model that provides greater allocation accuracy, resulted in the lowest markdown level in the past six years. Additionally, price adjustment dynamics, aligned with inflation, also supported the margin improvement.

The Company ended the quarter with a 3.4% reduction in inventory balance compared to 4Q24, mainly due to a lower share of aged items above 16 weeks. As a result, the average inventory turnover period closed at 95 days, a reduction of 1 day versus the previous year. The Company finished the year with a healthy and renewed inventory position, which will enable more efficient and accurate planning for the first quarters of 2026.

Specialized business

Youcom reported a gross margin of 61.1%, a decrease of 0.9 p.p. compared to the previous year, reflecting mix adjustments to renew inventory. For the year, Youcom's gross margin was 61.3%, a decrease of 0.2 p.p. versus the previous year.

Camicado posted a gross margin of 57.8%, an increase of 1.2 p.p. compared to the previous year, driven by effective commercial and inventory management. The higher share of the proprietary Home & Style brand items has contributed to this improvement. For the year, Camicado's gross margin was 56.5%, an increase of 1.7 p.p. versus the previous year.

Operating Expenses of Retailing Operation

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

Operating expenses in 4Q25 totaled R\$ 1,421.6 million, representing an increase of only 2.0%, marking the quarter with the lowest growth in the year. As a result, the Company achieved expense dilution, with operating expenses as a percentage of Retail net revenue decreasing by 0.7p.p. compared to the same quarter of the previous year.

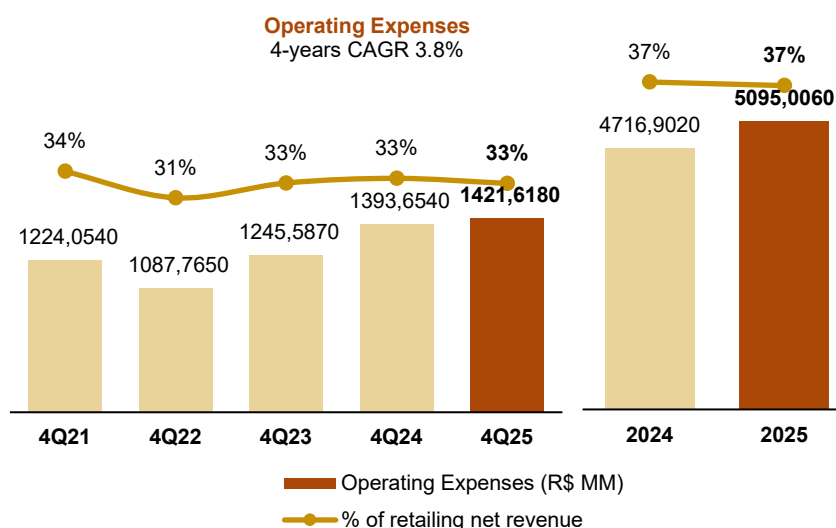
Selling expenses reached R\$ 937.8 million for the quarter, up 2.8% versus the prior year, which led to a reduction of 0.4p.p. in their share of net revenue from retail operations. This performance was primarily driven by lower advertising and marketing expenses, which declined approximately 17% compared to the previous year.

General and administrative expenses for the quarter amounted to R\$ 410.1 million, a 4.3% increase over the prior year, maintaining a stable share of Retail net revenue and in line with the period's inflation. The rise in third-party service expenses was offset by significant reductions in freight and utilities costs.

The Profit Sharing Program (PSP) covers approximately 23,000 employees. For the year, PSP expenses grew 16% and accounted for 12% of Net Income, a decrease of 0.6p.p. versus 2024. PSP provisions are based on the accumulated annual results versus the annual budget. The total amount provisioned for 2025 was calculated considering an average achievement of 103% of corporate, individual, and strategic goals. Each business unit (Renner, Camicado, Youcom, and Realize) has specific triggers and targets.

In 2025, operating expenses totaled R\$ 5,095.0 million, up 8.0%, resulting in expense dilution of 0.4p.p. relative to Retail net revenue compared to the previous year, reflecting the Company's commitment to consistent operational leverage for 2025. On an ex-IFRS 16 basis, which includes lease payments, operating expenses amounted to R\$ 5,782.7 million and represented 41.8% of net revenue from retail operations, a reduction of 0.6p.p. versus 2024. For further information on the ex-IFRS 16 view, refer to Annex 4 of this document.

The Company reaffirms the guidance disclosed on Investor Day: to reduce the share of operating expenses (ex-IFRS 16) over Retail net revenue by between 2.5p.p. and 3.5p.p. by 2030, using 2025 operating expenses as the baseline.



Retail

Adjusted EBITDA

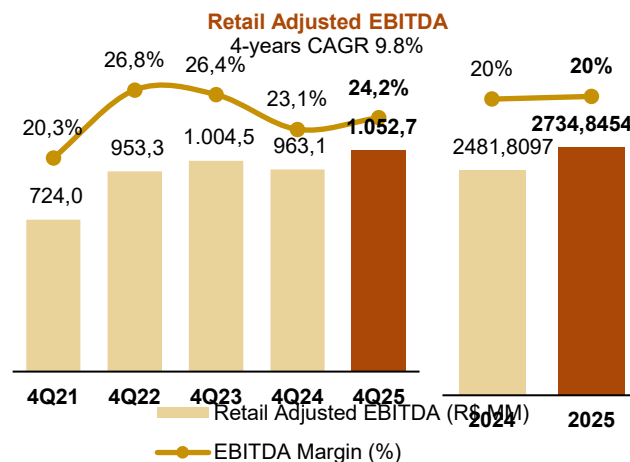
R\$ million	4Q25		4Q24		Δ		2025		2024		Δ	
Gross profit	2,461.1	56.5%	2,328.1	55.8%	5.7%	0.7p.p.	7,759.1	56.1%	7,015.8	55.4%	10.6%	0.7p.p.
Operating expenses	(1,421.6)	-32.7%	(1,393.7)	-33.4%	2.0%	0.7p.p.	(5,095.0)	-36.8%	(4,716.9)	-37.2%	8.0%	0.4p.p.
Other revenues/expenses	13.2	0.3%	28.8	0.6%	-54.2%	-0.3p.p.	70.7	0.5%	183.0	1.4%	-61.4%	-0.9p.p.
Retail Adjusted EBITDA	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.

Note: The Adjusted EBITDA margin for retail is calculated in relation to net revenue from retail operations.

In the fourth quarter of 2025, Adjusted EBITDA from retail operations totaled R\$ 1,052.7 million, representing an increase of 9.3% compared to the fourth quarter of 2024. The Adjusted EBITDA margin reached 24.2%, expanding by 1.1 p.p. year-over-year. This performance reflects improvements in the core business, with gross margin up 0.7 p.p. and expense dilution of 0.7 p.p. during the quarter, despite a reduction in other income and expenses.

For the full year, Adjusted EBITDA from retail operations amounted to R\$ 2,734.8 million, up 10.2% versus 2024, with an Adjusted EBITDA margin of 19.8%, expanding 0.2 p.p. year-over-year. On an ex-IFRS 16 basis, Adjusted EBITDA from retail operations was R\$ 2,047.1 million, corresponding to a margin of 14.8%, an increase of 0.4 p.p. compared to 2024. While quarterly seasonality may impact short-term margin dynamics, structural margin expansion drivers, such as increased responsiveness in the supply chain, SKU-based replenishment, disciplined inventory management, and operational scale gains, are increasingly embedded in the Company's business model.

In line with guidance presented at Investor Day, the Company reiterates its ambition to achieve an Adjusted EBITDA margin from retail operations, ex-IFRS 16, in the range of 18% to 20% by 2030.





Financial Services

Performance

Financial Services

Effective from the first quarter of 2025, the Company revised the terms for recognizing late payment interest and the write-off of overdue assets, in accordance with the regulations of the Central Bank of Brazil and the CMN, Resolution 4,966, which aims to align with the international IFRS 9 standard.

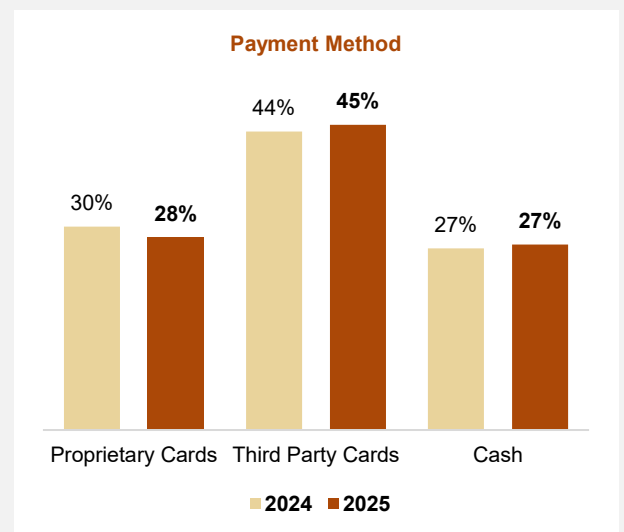
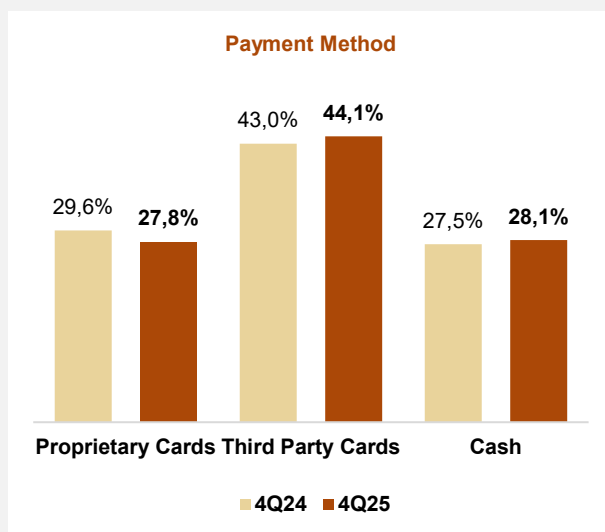
Below are the changes adopted by the Company in its Consolidated Financial Statements and their main effects:

Theme	Up to 12/31/2024	As from 01/01/2025	Effects	Frequency
Recognition of interest income	Up to 60 days past due	Up to 90 days past due	Increase in accounts receivable and increase in past due interest Increase in provision for losses on the portion of revenue added to the portfolio	Recurring
Write-off of delinquent portfolio	After 360 days	After 540 days	Increase in accounts receivable and a reduction in the amount of net credit losses	Non-recurring gains recognized exclusively in 1H25

■ Payment Method

Realize CFI maintained its conservative credit policy, focusing on selective new originations and a greater emphasis on Private Label cards, aiming to keep the credit portfolio at low and controlled risk levels. As a result, the volume of Retail net revenue financed through proprietary cards decreased compared to 4Q24, a trend also observed on an annual basis. At the end of the period, the active client base stood at 4.7 million, stable versus 2024.

The average ticket for sales through proprietary cards increased by 5.0% in 4Q25 and 4.1% in 2025, reaching R\$309 for the quarter and R\$298 for the year, approximately 40% higher than the Company's overall average ticket. This underscores the role of the financial arm in fostering customer loyalty and driving retail growth.



Carteira de Crédito

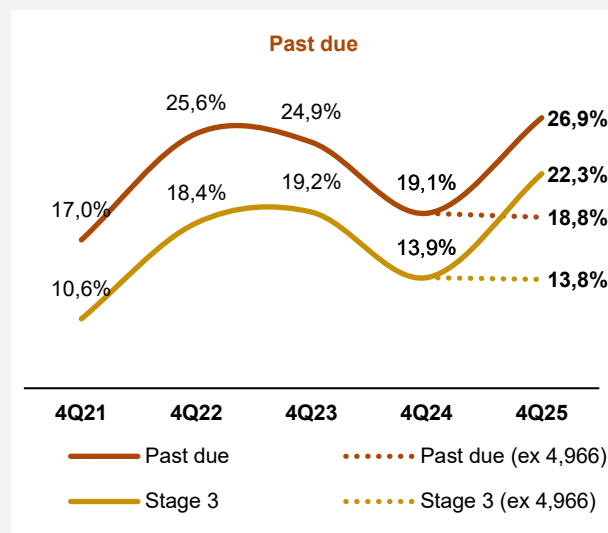
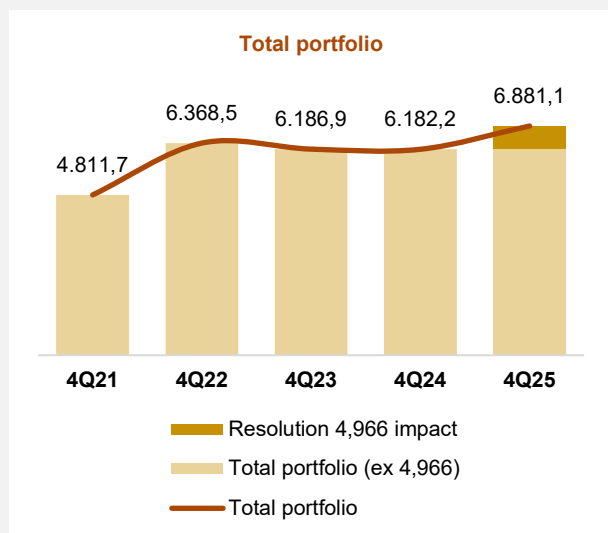
(R\$ million)	31/12/2025	31/12/2025 (ex 4.966)	31/12/2024	Δ 2025x2024	Δ 2025x2024 (ex 4.966)
Total portfolio	6,881.1 100.0%	6,199.1 100.0%	6,182.2 100.0%	11.3% -	0.3% -
On due	5,031.9 73.1%	5,031.9 81.2%	4,998.6 80.9%	0.7% -7.8p.p.	0.7% 0.3p.p.
Past due	1,849.2 26.9%	1,167.2 18.8%	1,183.6 19.1%	56.2% 7.8p.p.	-1.4% -0.3p.p.
Stage 1	84.5 1.2%	84.5 1.4%	88.4 1.4%	-4.4% -0.2p.p.	-4.4% 0.0p.p.
Stage 2	227.2 3.3%	227.2 3.7%	233.1 3.8%	-2.5% -0.5p.p.	-2.5% -0.1p.p.
Stage 3	1,537.5 22.3%	855.5 13.8%	862.1 13.9%	78.3% 8.4p.p.	-0.8% -0.1p.p.

Stage 1 – Operations overdue up to 30 days
Stage 2 – Operations overdue from 31 to 89 days
Stage 3 – Operations overdue over 90 days

The total portfolio grew 11.3%, mainly due to the implementation of Resolution 4,966, as previously mentioned. Excluding these effects, the portfolio remained stable, with a 0.3% increase. The performing portfolio rose by 0.7%, driven by higher total spending on cards (Total Payment Volume – TPV).

The share of the overdue portfolio increased by 7.8p.p., as a result of the effects of Resolution 4,966, as previously mentioned. Excluding these effects, the overdue portfolio fell by 0.3p.p. The Stage 3 portfolio ended the year with a share of 13.8%, a decrease of 0.1p.p. compared to the previous year. This performance was mainly due to the control of the formation of balances overdue above 90 days (NPL90 Formation), as a result of conservative actions implemented to improve credit quality, in addition to greater efficiency in collection.

Total coverage for losses reached 20.9%, an increase of 6.3p.p. Coverage of the overdue portfolio in Stage 3 (over 90) closed the year at 93.6% (a reduction of 11.2p.p.). Excluding the effects of Resolution 4,966, total coverage reached 14.6%, stable compared to the previous year. Coverage of the overdue portfolio in Stage 3 (over 90) closed the year at 105.9% (an increase of 1.1p.p.).



Financial Results

(R\$ million)	4Q25		Effects of 4,966*		4Q25		4Q24		Δ 4Q25 (current)		Δ 4Q25 (current)	
	(current)		Recurrent	Non-Recurrent	(ex 4,966)				x 4Q24		x 4Q24	
Revenues, net of funding	495.4		55.0	-	440.4		444.1		11.6%		-0.8%	
Credit losses, net of recoveries	(254.5)		(45.0)	-	(209.5)		(214.4)		18.7%		-2.3%	
Operating expenses	(177.2)		-	-	(177.2)		(168.3)		5.3%		5.3%	
Financial services result	63.6		10.0	-	53.6		61.4		3.7%		-12.6%	
% of Total Adjusted EBITDA	5.7%		0.0%	0.0%	4.8%		6.0%		-0.3p.p.		-0.2p.p.	
(R\$ million)	2025		Effects of 4,966*		2025		2024		Δ 2025 (current)		Δ 2025 (current)	
	(current)		Recurrent	Non-Recurrent	(ex 4,966)				x 2024		x 2025	
Revenues, net of funding	#####		230.0	-	#####		#####		16.4%		3.0%	
Credit losses, net of recoveries	(950.5)		(175.0)	115.0	(890.5)		(957.3)		-0.7%		-7.0%	
Operating expenses	(605.9)		-	-	(605.9)		(601.1)		0.8%		0.8%	
Financial services result	452.4		55.0	115.0	282.4		167.9		169.5%		68.2%	
% of Total Adjusted EBITDA	14.2%		0.0%	0.0%	9.4%		6.3%		7.9p.p.		0.5p.p.	

*Approximate values.

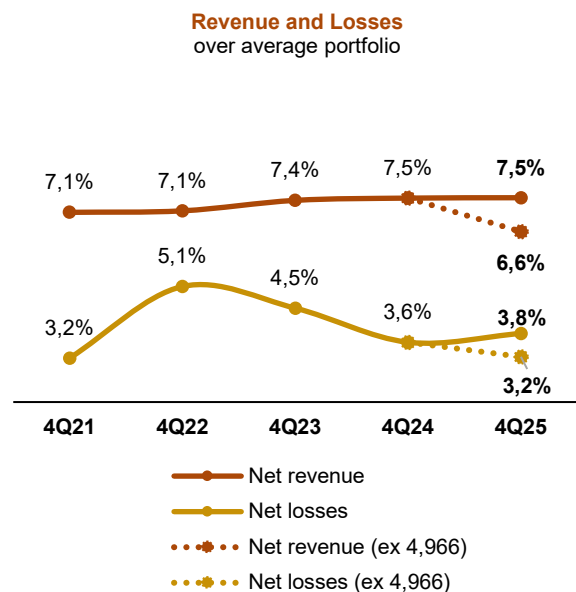
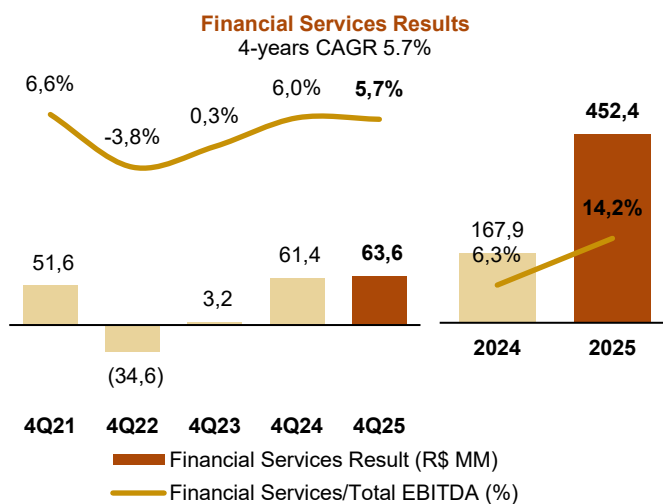
During the quarter, financial services results totaled R\$ 63.6 million. Net revenue from financial operations, after funding costs, increased 11.6% compared to 4Q24, primarily due to the recognition of late payment interest for the portion of the portfolio overdue between 61 and 90 days, compared to up to 60 days previously, resulting in an approximate gain of R\$ 55 million in the quarter. This effect is recurring, though amounts recognized in future periods will depend on portfolio behavior.

Credit losses increased 18.7%, reflecting primarily the change in the recognition period for late payment interest, which had a negative impact of approximately R\$ 45 million, due to increased loss provision on the additional revenue portion from 4Q25 and the rollover of late payments from 3Q25. On a comparable basis, credit losses decreased 2.3%, reflecting a lower need for provisioning losses on the overdue portfolio, given the maintenance of a healthy credit portfolio.

The effects of additional revenue from late payment interest recognition, net of loss provisions, while recurring, were less significant in 4Q25, as observed in the previous quarter. This result is expected to remain less representative in upcoming quarters. The non-recurring effect—specifically, the benefit from write-off of the portfolio after 540 days overdue—ceased to exist since the prior quarter.

Operating expenses totaled R\$ 177.2 million, an increase of 5.3% versus 4Q24, due to the concentration of certain expenses.

On an annual basis, financial services results, excluding the effects of Resolution 4,966, reached R\$ 282.4 million, representing a 68.2% increase over the previous year. This performance was driven by higher revenue generation, reduced losses, and the maintenance of well-controlled operational expenses. As a result, Realize CFI ended the year with a 12% share of Adjusted Total EBITDA¹ (ex-IFRS 16), excluding the extraordinary effects of 4,966, reinforcing its relevance within the Ecosystem as a key enabler for retail operations, in line with the structural range of 8 to 12% to be achieved from 2026 to 2030¹, as announced during Investor Day. Realize strengthens the Lojas Renner S.A. ecosystem by increasing customer loyalty, frequency, and engagement. With a more digital and omnichannel base, it contributes to greater recurrence, acting as an enabler of the ecosystem and supporting value capture throughout the customer journey.



¹Adjusted Financial Services/Total EBITDA (pre-IFRS 16) growth between 8% and 12% from 2026 to 2030, as per the Material Fact of December 8, 2025.



Consolidated Indicators

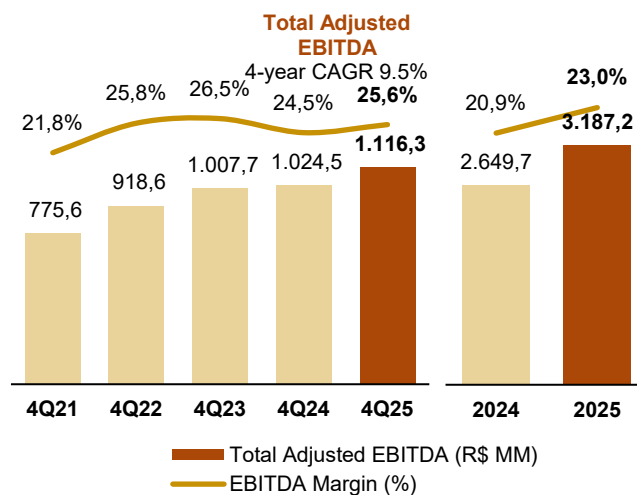
Total Adjusted EBITDA

(R\$ million)	4Q25	4Q24	Δ	2025	2024	Δ
Net Income for the Period	552.6	487.2	13.4%	1,457.6	1,196.7	21.8%
Income Tax and Social Contribution	135.9	58.1	133.9%	257.1	124.3	106.8%
Financial Result, Net	(1.0)	10.2	NA	82.5	(61.7)	NA
Depreciation and amortization	309.8	306.4	1.1%	1,246.0	1,197.8	4.0%
Total EBITDA	997.3	861.9	15.7%	3,043.2	2,457.1	23.9%
Stock Option Plan	4.6	13.5	-65.9%	21.8	31.9	-31.7%
Statutory Participation	15.2	15.6	-2.6%	15.2	17.3	-12.1%
Result of Disposals or Asset Write-Offs	99.1	133.5	-25.8%	107.0	143.3	-25.3%
Total Adjusted EBITDA	1,116.2	1,024.5	9.0%	3,187.2	2,649.6	20.3%
Total Adjusted EBITDA margin	25.6%	24.5%	1.1 p.p.	23.0%	20.9%	2.1 p.p.

Note: The Total Adjusted EBITDA margin is calculated in relation to net revenue from retail operations.

In the quarter, Total Adjusted EBITDA reached a record level of R\$ 1,116.2 million, representing growth of 9.0% and a 1.1 p.p. increase in margin, driven by improvements in Retail and Financial Services segments.

For the year, Total Adjusted EBITDA totaled R\$ 3,187.2 million, also a record, with growth of 20.3% and a 2.1 p.p. expansion in margin.



Investments and expansion

Investments

(R\$ million)	4Q25	4Q24	2025	2024
New stores	97.8	58.5	158.4	145.2
Remodeling of installations and others	122.1	106.3	321.0	237.8
IT equipment and systems	199.0	105.1	351.9	249.3
Logistics and others	12.1	13.4	27.2	29.9
Total investments	431.1	283.3	858.4	662.3

Investments totaled R\$431.1 million for the quarter and R\$858.4 million for the year, consistent with the capital budget of R\$850 million announced at the beginning of the year. In 2024, 34 new stores were opened, including 14 Renner units, 17 Youcom, and 3 Camicado, reaffirming the Company's commitment to expansion into new markets.

Annual investment in new stores reached R\$158.4 million. Capital was also allocated to renovations, remodels, and store maintenance, with approximately 43 units upgraded, supporting enhanced customer experience, operational efficiency, and improved commercial results. Structural and maintenance investments in systems and technology were also carried out, in line with prior investor relations releases.

The proposed capital budget for 2026 of R\$1.050 million will enable the Company, among other investments, to open between 50 and 60 stores, with 22 to 30 Renner units, 23 to 25 Youcom units, and approximately 5 Camicado units. The range of openings for 2026 reflects an acceleration compared to the number of units inaugurated in 2025. Accelerating expansion is part of the Company's strategy presented at Investor Day.

The store opening guidance for the Renner brand is to reach 570 to 600 units by 2030, focusing on new cities with up to 100,000 inhabitants, following the essential model with attractive profitability. The guidance for Youcom is to reach 260 to 290 units by 2030.

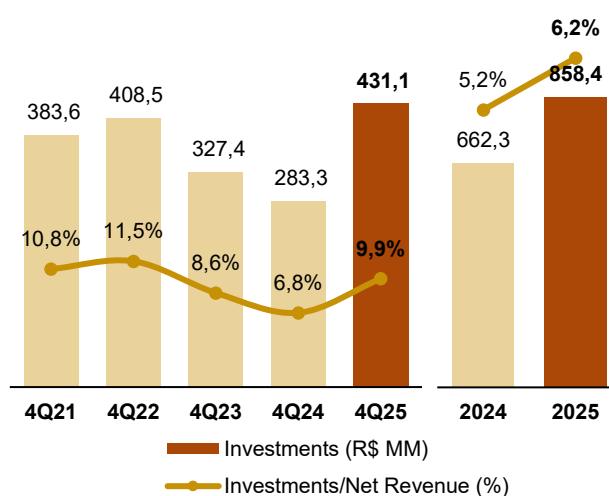
Stores per business unit

Number of Stores	2024	2025
Renner	429	443
Openings	12	14
Closures	(7)	-
Camicado	103	104
Openings	-	3
Closures	(4)	(2)
Youcom	135	152
Openings	11	17
Closures	-	-
Ashua	19	18
Openings	1	-
Closures	-	(1)
Total	686	717
Openings	24	34
Closures	(11)	(3)

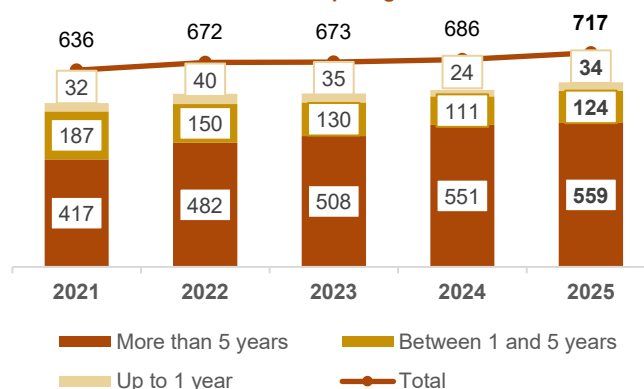
Depreciation and Amortization

Depreciation and Amortization expenses related to property, plant and equipment and intangible assets totaled R\$ 180.3 million in the quarter, up 1.5% compared to 4Q24, reflecting a higher asset base. Depreciation of Right-of-Use Assets under IFRS 16 reached R\$ 129.5 million, an increase of 0.5% versus the same period of the previous year.

Investments



Stores per age



Cash Management

Free Cash Flow

(R\$ million)	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Total Adjusted EBITDA - Post IFRS16	1,116.2	1,024.5	91.7	3,187.2	2,649.6	537.6
(+) IFRS16 adjustments	(185.7)	(173.6)	(12.1)	(687.7)	(656.0)	(31.7)
Total Adjusted EBITDA - Pré IFRS16	930.5	850.9	79.6	2,499.5	1,993.6	505.9
(+/-) Income Tax, Social Contribution/Financial Revenue	60.7	35.6	25.1	(40.0)	233.8	(273.8)
Operating Cash Flow	991.3	886.5	104.8	2,459.5	2,227.4	232.1
(+/-) Change in Working Capital	(88.0)	0.1	(88.1)	(220.8)	(15.8)	(205.0)
Accounts Receivable	(1,114.5)	(1,084.3)	(30.2)	(272.3)	(263.7)	(8.6)
Card Administrator Obligations	131.5	154.4	(22.9)	(8.0)	83.7	(91.7)
Inventory	257.4	90.2	167.2	64.0	(155.7)	219.7
Suppliers	326.2	324.5	1.7	36.9	0.5	36.4
Taxes	315.9	422.0	(106.1)	(43.1)	147.5	(190.6)
Other Accounts Receivable/Payable	(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)
(-) Investments in subsidiaries	-	(1.9)	1.9	(0.4)	(33.1)	32.7
(=) Free Cash Flow	561.1	613.0	(51.9)	1,438.2	1,499.3	(61.1)

In the quarter, higher operational cash generation was offset by increased working capital requirements. Consequently, the primary factor affecting Free Cash Flow (FCF) generation was the higher capital expenditures for the period compared to 4Q24. On an annual basis, the Company maintained stable FCF generation. Robust free cash flow generation, disciplined capital allocation, and improved returns on invested capital underscore the value creation cycle embedded in the Company's business model.

(Cash) Net Debt

(R\$ million)	12/31/2025	12/31/2024
Loans and Financing	-	522.4
Current	-	522.4
Financing of Customer Credit Operations	379.9	423.1
Gross Debt	379.9	945.5
Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	(1,902.8)	(2,771.3)
Net (Cash) Debt	(1,522.9)	(1,825.8)

The Company's net cash position decreased by R\$ 302.9 million compared to December 2024, primarily due to the allocation of R\$ 942.8 million for share repurchases and JSCP payments related to 4Q24, 1Q25, 2Q25, and 3Q25, totaling R\$ 686.5 million. The aggregate amount of R\$ 1,629.2 million was distributed to shareholders. These outflows were partially offset by the generation of R\$ 1,439.1 million in free cash flow during the period.

Financial Results

(R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ	2025	2024	Δ
Financial Revenues	62.1	50.6	22.7%	184.5	312.4	-40.9%
Income from cash equivalents and financial investments	25.8	44.0	-41.4%	127.9	197.3	-35.2%
Selic interest on tax credits	36.3	6.6	451.3%	56.6	115.1	-50.8%
Financial Expenses	(61.1)	(79.2)	-22.9%	(254.0)	(317.5)	-20.0%
Interest on loans, financing and debentures	(0.0)	(15.8)	-100.0%	(9.7)	(73.4)	-86.8%
Interest on leasing	(61.0)	(63.4)	-3.7%	(244.3)	(244.1)	0.1%
Variations in foreign exchange and monetary restatement, net	0.2	4.6	-96.5%	(23.4)	53.2	NA
Other revenues and expenses, net	(0.3)	13.7	NA	10.3	13.5	-23.8%
Financial Result	1.0	(10.2)	NA	(82.5)	61.7	NA

The Financial Result was positive at R\$ 1.0 million, compared to a negative R\$ 10.2 million in 4Q24. This improvement was mainly driven by the recognition of interest adjustments on judicial deposits totaling R\$ 36.3 million, despite lower returns on cash and financial investments and reduced interest expense amounts.

Lucro Líquido e ROIC

Net income totaled R\$ 552.6 million, up 13.4% compared to the same quarter last year, reflecting improved operational performance despite a higher effective tax rate (see NE 12.5). Net Income for the quarter was impacted by R\$ 99 million in accounting write-off (see Note 36.4).

The annual effective income tax rate was 15% (9.4% in 2024), resulting from increased contribution from Realize, which has a higher nominal tax rate, as well as the reduction of tax incentives leading to lower income tax exclusions.

Earnings per share (EPS) for the quarter reached R\$ 0.5621, a 21.4% increase over the previous year (R\$ 0.4632 per share). For the full year, EPS grew 26.7%, reaching a record R\$ 1.4422.

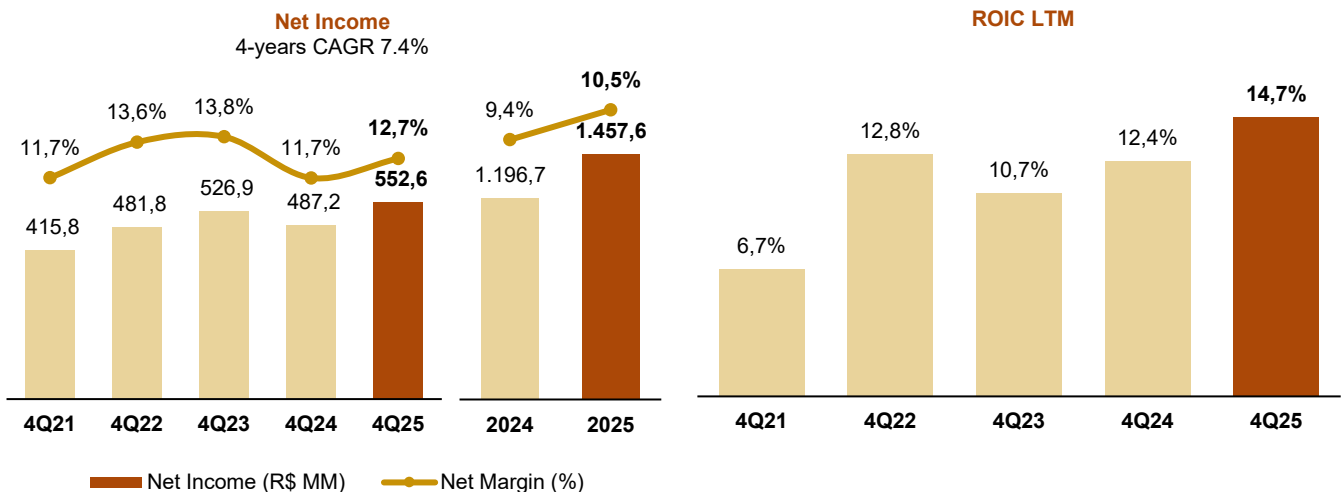
In the quarter, shareholders received R\$ 223.7 million in Interest on Equity (R\$ 179.5 million in 4Q24), equivalent to R\$ 0.227784 per share (R\$ 0.170621 in 4Q24), with payment starting on 01/13/2026. For the year, total Interest on Equity distributed amounted to R\$ 834.3 million, representing a payout ratio of 57.2%.

For the full year, including Interest on Equity and share buybacks, the Company distributed R\$ 1.8 billion to shareholders, representing approximately 120% of net income for the period.

At our Investor Day, the Company announced long-term capital distribution guidance. The strategy remains unchanged: prioritize distribution through Interest on Equity, complemented by dividends and/or share buybacks, always respecting reserve limits and minimum cash requirements. The commitment for the 2026-2030 period is to distribute between 50% and 80% of net income.

LTM ROIC¹ increased 2.3 p.p., reaching 14.7%, above the cost of capital. Continuous ROIC expansion is supported by margin gains, higher asset turnover driven by inventory productivity, disciplined working capital management, and store expansion with incremental returns in new markets. These drivers reinforce the Company's confidence in reaching its target of approximately 20% ROIC by 2030.

¹Return on Invested Capital, calculated as NOPAT/Invested Capital, where a) NOPAT: operating profit less taxes, and b) Invested Capital: average total allocated capital, considering the sum of equity and third-party capital.





Appendices

Appendix 1: Income Statement

Consolidated

(R\$ MM)	4Q25	4Q24	2025	2024
Net Operating Revenue	4,840.8	4,617.2	15,829.5	14,436.4
Net Revenue from merchandise sales	4,346.9	4,165.7	13,810.0	12,629.9
Net Revenue from Services	493.9	451.5	2,019.5	1,806.5
Cost of Sales	(1,884.4)	(1,845.1)	(6,061.6)	(5,694.4)
Cost of merchandise sales	(1,886.7)	(1,842.0)	(6,062.7)	(5,639.2)
Cost of services	2.3	(3.1)	1.1	(55.2)
Gross Profit	2,956.4	2,772.1	9,767.9	8,741.9
Operating Expenses	(2,268.8)	(2,216.7)	(7,970.7)	(7,482.6)
Sales	(937.8)	(912.3)	(3,359.4)	(3,119.4)
General and Administrative	(410.1)	(393.1)	(1,560.8)	(1,446.8)
Credit Losses, Net	(254.5)	(214.4)	(950.5)	(957.3)
Other Operating Results	(356.7)	(390.4)	(854.0)	(761.3)
Operating Profit (loss) before Financial Result	687.6	555.4	1,797.2	1,259.3
Financial Result, Net	1.0	(10.2)	(82.5)	61.7
Income Tax and Social Contribution	(135.9)	(58.1)	(257.1)	(124.3)
Net Income for the Period	552.7	487.1	1,457.6	1,196.7

Appendix 2: Balance Sheet

Consolidated

(R\$ MM)	12/31/2025	12/31/2024
TOTAL ASSETS	19,625.9	20,364.5
Current Assets	11,633.6	12,316.7
Cash and Cash Equivalents	978.1	1,926.1
Financial Investments	924.7	845.2
Accounts Receivable	7,175.2	6,902.9
Inventories	1,865.9	1,929.9
Recoverable Taxes	470.0	414.2
Income tax and social security contributions recoverable	122.7	164.1
Financial Derivatives	7.9	27.8
Other Assets	89.1	106.5
Non-Current Assets	7,992.3	8,047.8
Recoverable Taxes	368.7	305.7
Income tax and social security contributions recoverable	32.3	31.3
Deferred Income Tax and Social Contribution	741.9	790.2
Other Assets	177.5	97.7
Investments	55.1	56.6
Fixed Assets	2,929.2	2,900.4
Right of Use of Assets	2,076.6	2,252.5
Intangible	1,611.0	1,613.4
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY	19,625.9	20,364.5
Current Liabilities	6,866.7	7,647.6
Loans, Financing and Debentures	-	522.4
Financing – Financial Services Operations	21.1	409.3
Financial Leases payable	740.2	783.9
Suppliers	1,774.4	1,807.3
Obligations - Forfait	41.2	-
Obligations with Card Administrators	2,602.2	2,610.2
Fiscal Obligations	590.2	545.3
Social and Labor Obligations	543.9	488.5
Statutory Obligations	212.0	170.6
Provision for Risks	92.1	90.0
Financial Derivatives	13.8	-
Other Obligations	235.6	220.1
Non-Current Liabilities	2,303.1	1,944.0
Loans, Financing and Debentures	-	-
Financing – Financial Services Operations	358.8	13.7
Financial Services Payable	1,765.3	1,847.6
Deferred Income Tax and Social Contribution	1.6	5.7
Suppliers	71.6	1.8
Provision for Risks	64.2	56.2
Other Obligations	41.6	19.0
Shareholders' Equity	10,456.1	10,772.9
Capital Stock	9,544.8	9,540.9
Treasury Stock	(344.4)	(154.4)
Capital Reserves	10.2	166.4
Profit Reserves	1,148.8	1,079.0
Other Comprehensive Income	96.7	141.0
Retained Earnings (Accumulated Deficit)	-	-

Appendix 3: Cash Flow Consolidated

(R\$ MM)	4Q25	4Q24	2025	2024
Cash flows from operating activities				
Adjusted net income	1,269.3	1,110.6	4,133.2	2,856.6
(Increase) Reduction in the Assets				
Accounts receivable from customers	(1,190.9)	(1,077.4)	(828.8)	13.9
Inventories	245.0	79.9	59.0	(139.9)
Taxes recoverable	25.0	49.9	(101.7)	(77.7)
Other assets	(27.0)	25.1	(103.3)	27.6
Increase (Reduction) in Liabilities				
Suppliers	234.2	309.9	(31.9)	13.5
Obligations - forfait	41.2	-	41.2	-
Fiscal obligations	307.7	366.2	4.6	141.8
Obligations with card administrators	131.5	154.4	(8.0)	83.7
Other obligations	72.2	76.2	(2.0)	169.3
Payment of income tax and social contribution	(0.4)	(21.4)	(162.6)	(129.4)
Interest paid on loans, financing and debentures	(3.1)	(62.5)	(118.0)	(198.7)
Net cash generated by operating activities, before investments. Financial	1,104.7	1,010.9	2,881.7	2,760.7
Financial investments	(157.5)	(50.0)	(79.5)	(273.5)
Net cash generated by operating activities	947.2	960.9	2,802.2	2,487.2
Cash flows from investment activities				
Acquisitions of fixed and intangible assets	(342.2)	(271.6)	(800.0)	(679.2)
Capital paid-up in subsidiaries and acquisition of subsidiaries, net of cash acquired	-	-	-	-
Net cash consumed by investment activities	(342.2)	(271.6)	(800.0)	(679.2)
Cash flows from financing activities				
Capital increase net of issuance costs	-	-	3.9	-
Share buy-back	(82.2)	-	(942.8)	-
Borrowing and amortization of loans and debentures	(5.1)	(207.1)	(519.7)	(941.1)
Lease installment payable	(217.0)	(205.2)	(795.2)	(793.2)
Interest on equity and dividends payable	(189.4)	(141.0)	(686.5)	(691.9)
Cash flows from financing activities	(493.7)	(553.3)	(2,940.3)	(2,426.2)
Effect of exchange rate variation on balance of cash and cash equivalents	-	5.9	(10.0)	12.4
Variation in cash and cash equivalents	111.3	141.9	(948.1)	(605.8)
Cash and cash equivalents at the start of the period	866.9	1,784.2	1,926.1	2,532.2
Cash and cash equivalents at the end of the period	978.1	1,926.1	978.1	1,926.1

Appendix 4: Ex-IFRS 16 Reconciliation

Starting in 1Q26, the Company will quarterly disclose, as supplementary information, figures for retail operating expenses, adjusted retail EBITDA, adjusted total EBITDA, and Net Income, under the previous accounting framework prior to IFRS 16 – Leases adoption. In this view, depreciation related to right-of-use assets and financial charges from lease liabilities are excluded from the income statement, and lease payments are included in operating expenses, under occupancy within selling, general and administrative expenses.

The Company believes this approach provides a more accurate representation of the operational, economic, and financial performance of its business. Additionally, these disclosures will serve as the basis for monitoring the Company's performance against the financial and operational projections (guidances) presented at Investor Day 2025, including:

Indicators	Value	Period
Operating Expenses ¹ / Retail Net Revenue	2,5-3,5p.p. reduction over revenues	2030 vs 2025
Retail EBITDA Margin (ex-IFRS 16)	18-20%	until 2030
Financial Services Result / Total Adjusted EBITDA (ex-IFRS 16)	8-12%	2026 - 2030

The table below presents the Statement of Income, providing an annual comparison between 2025 and 2024. Quarterly details are available in the Fundamentals Spreadsheets section on the Investor Relations website.

(R\$ MM)	2025			2024		
	Post IFRS 16	Adj.	Ex-IFRS 16	Post IFRS 16	Adj.	Ex-IFRS 16
Net Operating Revenue	15.829,5	-	15.829,5	14.436,4	-	14.436,4
Net Revenue from merchandise sales	13.810,0	-	13.810,0	12.629,9	-	12.629,9
Net Revenue from Services	2.019,5	-	2.019,5	1.806,5	-	1.806,5
Cost of Sales	(6.061,6)	-	(6.061,6)	(5.694,4)	-	(5.694,4)
Cost of merchandise sales	(6.062,7)	-	(6.062,7)	(5.639,2)	-	(5.639,2)
Cost of services	1,1	-	1,1	(55,2)	-	(55,2)
Gross Profit	9.767,9	-	9.767,9	8.741,9	-	8.741,9
Operating Expenses	(5.095,0)	(687,7)	(5.782,7)	(4.716,9)	(656,0)	(5.372,9)
Sales	(3.359,4)	(586,1)	(3.945,5)	(3.119,4)	(561,5)	(3.680,9)
General and Administrative	(1.560,8)	(101,6)	(1.662,4)	(1.446,8)	(94,5)	(1.541,3)
Profit Sharing Plan	(174,8)	-	(174,8)	(150,7)	-	(150,7)
Other Operating Results	(1.485,7)	-	(1.485,7)	(601,7)	-	(601,7)
Credit Losses, Net	(950,5)	-	(950,5)	-	-	-
Other Operating Results	(535,2)	-	(535,2)	(601,7)	-	(601,7)
Total Adjusted EBITDA	3.187,2	(687,7)	2.499,4	3.423,4	(656,0)	2.767,4
Retail Segment	2.734,8	(687,7)	2.047,1	2.481,9	(656,0)	1.825,9
Retail EBITDA / Retail NOR	19,8%		14,8%	17,9%		13,2%
Financial Segment	452,4	-	452,4	167,9	-	167,9
% Total EBITDA	14,2%		18,1%	4,9%		6,1%

Appendix 5: Variable Compensation Expenses

Starting in 1Q26, the Company will present expenses related to the restricted stock grant plan under the "Employee Profit Sharing Program (PPR)" line item. Until 12/31/2025, these expenses were classified under "Personnel Expenses" within "General and Administrative Expenses." This change aims to provide greater transparency and to align the classification of expenses with similar nature and substance.

Expenses related to performance shares will also be accounted for under the PPR line item. As approved at the 2025 Extraordinary General Meeting, from 2026 onward, new stock grants for executives will consist of restricted shares and performance shares, replacing the Stock Option Plan (POCA). These will be recognized together with restricted shares, impacting operating expenses. The Stock Option Plan will no longer be granted as of 2026.

Quarterly details, starting from 2024, are available in the Fundamentals Spreadsheets section of the Investor Relations website.

R\$ million	2025		2024		Δ	
Operating expenses – before adjustment	(5.095,0)	-36,8%	(4.716,9)	-37,2%	8,0%	-0,4p.p.
Sales	(3.359,4)	-24,3%	(3.119,4)	-24,6%	7,7%	-0,3p.p.
General and Administrative	(1.560,8)	-11,3%	(1.446,8)	-11,4%	7,9%	-0,1p.p.
Profit Sharing Program	(174,8)	-1,3%	(150,7)	-1,2%	16,0%	0,1p.p.
R\$ million – after adjustment	(5.095,0)	-36,8%	(4.716,9)	-37,2%	8,0%	-0,4p.p.
Operating expenses	(3.359,4)	-24,3%	(3.119,4)	-24,6%	7,7%	-0,3p.p.
Sales	(1.519,7)	-11,0%	(1.426,2)	-11,3%	6,6%	-0,3p.p.
General and Administrative	(215,9)	-1,6%	(171,3)	-1,4%	26,1%	0,2p.p.

About Lojas Renner S.A.

Lojas Renner S.A. was founded in 1965 and completed its initial public offering in 1967. Since 2005, the company has maintained a fully dispersed shareholding structure, with 100% free float, establishing itself as the first Brazilian corporation of its kind. Renner shares are traded on B3 under the ticker LREN3 in the Novo Mercado segment, which represents the highest standard of Corporate Governance.

Lojas Renner S.A. operates as a fashion and lifestyle ecosystem, engaging customers through digital channels and physical stores in Brazil, Argentina, and Uruguay. The company is recognized as the leading omnichannel retail fashion ecosystem in Brazil, encompassing the businesses Renner, Camicado, Youcom, Realize CFI, and Repassa.

Renner's purpose is to deliver the best omnichannel experience in fashion, offering diverse styles for the mid-to-high segment. The brand aims to delight customers with high-quality products and services at competitive prices, consistently innovating with a focus on sustainability. Renner designs and sells apparel, footwear, and intimate fashion under proprietary lifestyle brands.

Camicado, acquired in 2011, has over 35 years of expertise in the Home & Decor sector. The brand provides a comprehensive assortment of products for décor, household items, small appliances, organization, bedding, tableware, and bath.

Youcom, established in 2013, is a brand inspired by the urban youth lifestyle, offering an omnichannel customer experience. The brand continues to expand, fulfilling its purpose of connecting and engaging young lifestyle consumers with contemporary fashion.

Ashua, a plus-size fashion brand launched in 2016, fosters female empowerment and celebrates diversity by offering modern collections with an emphasis on comfortable cuts and individual style, accessible through omnichannel experiences.

Realize is a financial institution that supports customer loyalty and convenience within the ecosystem, providing a suite of financial services including the Renner Card and Meu Cartão.

The company also operates Repassa, an online platform for the resale of apparel, footwear, and accessories.

Investor Relations

CFO and IRO
Daniel Martins dos Santos

Investor Relations
ri@lojasrenner.com.br

Fabiana Oliver
Maurício Töller
Caroline Luccarini
Luciana Moura

Corporate Governance
gc@lojasrenner.com.br

Eloisa Sassen
Bruna Miranda
Ana Cristina Borelli
Pedro da Costa

Legal Disclaimer

Statements contained in this document regarding business outlook, operational and financial results, as well as expectations for the growth of Lojas Renner S.A., are forward-looking statements and, as such, are based solely on management's current expectations concerning the future of the business. These expectations are substantially dependent on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector, and international markets, and are therefore subject to change without prior notice. All variations presented herein are calculated based on figures in thousands of reais, as are any rounding adjustments.