



**RESULTADOS
4T24**

LOJAS RENNER S.A.

 **RENNER** CAMICADO youcom realize ASHUA repassa

Destques do 4T24

20 de fevereiro de 2025 – A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), maior varejista de moda no Brasil, anuncia seus resultados do quarto trimestre de 2024 (4T24). Todas as comparações são feitas com o mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado de outra forma.



Vendas alavancadas por **peças e transações pelo 5º trimestre consecutivo** e crescimento superior à média do mercado



Posição robusta de caixa de **R\$ 2,8 bi** e caixa líquido de **R\$ 1,8 bi**



Menor nível de remarcações para um 4T desde 2016 e **redução de 5 dias no prazo médio de estoques**, com significativa queda nos itens antigos



Forte desempenho operacional, com **geração de FCL** recorde de **R\$ 613 MM**



4º trimestre consecutivo de **alavancagem operacional**, de **0,8p.p.** no período



Aumento do ROIC em 1,7 p.p. (ROIC LTM de 12,4%)



Realize com aumento da relevância e participação nas vendas de varejo, além da maior rentabilidade: **R\$ 61 MM** de resultado



GMV Digital com crescimento expressivo de **18%** e participação de **14%**, recorde para um 4T, e com maior rentabilidade



Significativa melhora no risco da carteira, com queda do Over90 em **5,3p.p.**, dada a menor formação de NPL90 nominal



Youcom: maior crescimento do ecossistema, de **19%**, mais que o dobro da média de mercado



Melhora no NPS de todas as unidades de negócios e canais



Maior competitividade e rentabilidade na **Camicado**: aumento de **17% na venda por m²** e **3,1p.p. na margem bruta**, recorde para um 4T



Evolução na **base de clientes ativos** do ecossistema, atingindo a marca de **20 MM**



Maior produtividade, com **venda por m² 9% superior**, fruto dos **avanços na digitalização da jornada**: caixas de autoatendimento em 60% das unidades Renner



Companhia integra pela **11ª vez o ISE B3** e o **Índice de Sustentabilidade do Dow Jones pela 10ª vez**, reforçando sua liderança no tema



Programa de Recompra de até **75 milhões de ações**, ~7% do *free float* e equivalente a cerca de **R\$ 1 bilhão** ao preço atual (evento subsequente)

Mensagem do CEO

Ao longo de 2024 concluímos o ciclo de investimentos mais significativo da nossa história. Esses investimentos têm fortalecido nossas vantagens competitivas para acelerar crescimento e aumentar rentabilidade. Nosso modelo de negócios evoluído é impulsionado por diversas iniciativas importantes, que reforçam nossa posição como referência do setor em execução de moda, através de importantes avanços relacionados principalmente ao desenvolvimento das nossas coleções, jornada do cliente, digitalização com uso de dados e IA e abastecimento omnichannel granular, proporcionando produtos e experiências encantadoras aos nossos clientes – e com impacto positivo por meio de nossa atuação de moda responsável. Os benefícios do modelo seguirão evoluindo ainda mais, na medida em que as iniciativas ganham tração.

Os resultados operacionais do quarto trimestre refletem a força do nosso modelo estratégico. Entregamos crescimento acima da média do mercado, margem bruta saudável e aumento do ROIC, juntamente com melhorias contínuas de eficiência e geração recorde de fluxo de caixa livre. Além disso, tivemos evolução do NPS em todas as nossas unidades de negócios, além do aumento na base de clientes ativos.

Na Realize, nosso negócio de serviços financeiros, encerramos 2024 com um portfólio saudável e evoluímos as operações, aprimorando a gestão de crédito e riscos e nossa proposta de valor. Desta forma, o resultado do quarto trimestre cresceu significativamente. Mais importante, a Realize confirmou sua relevância como impulsionadora do varejo, tanto no financiamento das vendas, quanto na fidelização dos seus clientes.

Estamos orgulhosos por nossas conquistas em 2024, um ano marcante por cumprirmos os nossos objetivos de evolução do modelo e já com resultados concretos. Entramos na próxima fase ressaltando nosso compromisso com o crescimento de longo prazo, rentabilidade e geração de caixa, com investimentos direcionados à crescimento e sem agora a necessidade de investimentos relevantes em infraestrutura. Isso nos coloca em uma posição extremamente favorável, com uma forte geração de fluxo de caixa e posição de caixa robusta, que nos permite fazer investimentos estratégicos e capturar oportunidades no ambiente atual. Isso está totalmente alinhado às nossas prioridades de alocação de capital, vinculadas às principais alavancas de crescimento da Companhia: melhoria da produtividade das lojas, maior digitalização por meio de uma abordagem omni, expansão orgânica em novas localidades e fortalecimento das marcas e conceitos de lifestyle.

A consistente e forte geração de caixa livre e nosso balanço robusto fortalecem nossa confiança contínua nos negócios da Companhia, permitindo-nos retornar capital aos nossos acionistas, por meio de um programa de recompra de ações de cerca de R\$ 1 bilhão, anunciado hoje. Acreditamos que o preço atual das nossas ações não reflete adequadamente o valor da Companhia, frente ao crescimento e progresso demonstrado no ano e o seu potencial futuro.

Portanto, embora esperemos desafios externos importantes em 2025, possivelmente resultando em um desempenho mais moderado do setor, tomamos medidas importantes para moldar nosso caminho adiante. A Lojas Renner S.A. construiu uma das mais longas e bem-sucedidas trajetórias no varejo de moda do Brasil, com uma história de sessenta anos navegando em ambientes dinâmicos. Manteremos nosso constante foco na geração de valor e estamos bem-posicionados para um crescimento sustentado de longo prazo.

Fabio Faccio – CEO

Informações Consolidadas

(Todos os valores estão em R\$ MM, salvo indicação ao contrário)

	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receita Líquida de Varejo ¹	4.174,8	3.806,9	9,7%	12.672,0	11.706,3	8,2%
Receita Líquida de Varejo/m² - R\$ mil	5,2	4,8	9,3%	16,0	14,7	8,7%
Vendas em Mesmas Lojas	8,9%	6,3%	-	7,5%	0,2%	-
GMV Digital	759,9	645,5	17,7%	2.527,9	2.219,8	13,9%
Penetração das Vendas Digitais	13,7%	12,8%	0,9p.p.	15,1%	14,3%	0,8p.p.

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Lucro Bruto de Varejo ¹	2.328,1	2.128,8	9,4%	7.015,8	6.384,8	9,9%
Margem Bruta de Varejo ¹	55,8%	55,9%	-0,1p.p.	55,4%	54,5%	0,9p.p.
Despesas Operacionais (VG&A) ²	(1.305,4)	(1.221,4)	6,9%	(4.566,2)	(4.360,9)	4,7%
% VG&A s/ Receita Líq. de Varejo	-31,3%	-32,1%	0,8p.p.	-36,0%	-37,3%	1,3p.p.

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
EBITDA Varejo Ajustado ³	963,2	1.004,5	-4,1%	2.481,8	2.199,4	12,8%
Margem EBITDA de Varejo Ajustada ³	23,1%	26,4%	-3,3p.p.	19,6%	18,8%	0,8p.p.
Resultado de Serviços Financeiros	61,4	3,2	NA	167,8	(95,8)	NA
EBITDA Total Ajustado ³	1.024,6	1.007,7	1,7%	2.649,6	2.103,6	26,0%
Margem EBITDA Total ajustada ³	24,5%	26,5%	-2,0p.p.	20,9%	18,0%	2,9p.p.

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Lucro Líquido	487,2	526,9	-7,5%	1.196,7	976,3	22,6%
Margem Líquida	11,7%	13,8%	-2,1p.p.	9,4%	8,3%	1,1p.p.
ROIC ^{LTM}	12,4%	10,7%	1,7p.p.	12,4%	10,7%	1,7p.p.

¹ A Operação de Varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como receitas de serviços (comissões e custos dos marketplaces e Repassa).

² As despesas Operacionais (VG&A) não consideram as despesas com Depreciação e Amortização.

³ EBITDA Total Ajustado (pós IFRS 16), sem a despesa da depreciação e despesa financeira dos arrendamentos.

Receita Líquida de Varejo

(Todos os valores estão em R\$ MM, salvo indicação ao contrário)

	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Consolidado	4.174,8	3.806,9	9,7%	12.672,0	11.706,3	8,2%
Renner	3.790,1	3.474,4	9,1%	11.590,8	10.757,7	7,7%
Youcom	193,5	162,2	19,3%	507,6	428,1	18,6%
Camicado	191,2	170,3	12,3%	573,6	520,5	10,2%
Receita Líquida de Varejo/m² - R\$ mil	5,2	4,8	9,3%	16,0	14,7	8,7%
GMV Digital	759,9	645,5	17,7%	2.527,9	2.219,8	13,9%
Penetração das Vendas Digitais	13,7%	12,8%	0,9p.p.	15,1%	14,3%	0,8p.p.

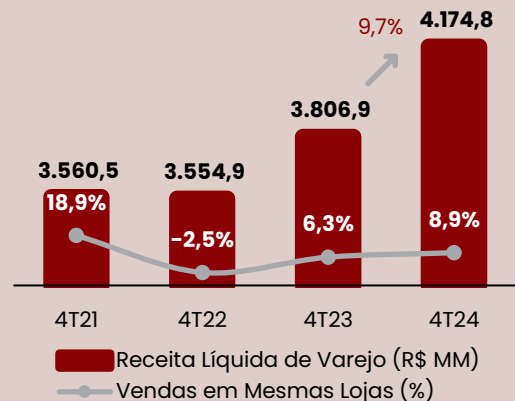
O trimestre foi marcado por crescimento de vendas em todas as unidades de negócio e acima do crescimento médio do mercado (PMC-IBGE), com 8,9% de alta no SSS, refletindo o sucesso da evolução do modelo de negócios da Companhia em gerar maior flexibilidade e agilidade operacional.

A capacidade aprimorada da Companhia de utilizar dados e IA para capturar tendências e produzir coleções de forma mais rápida e precisa impulsionou as vendas da coleção de Alto Verão durante o trimestre, incluindo os períodos de Black Friday e Natal. A melhoria na execução de moda, a evolução na equação de produto e preço e o fortalecimento do posicionamento da marca contribuíram para o aumento do volume de peças vendidas e das transações. As vendas também foram beneficiadas pela evolução do CD SP, com sua operação já estabilizada, 100% SKU e com melhora de lead time de abastecimento de lojas.

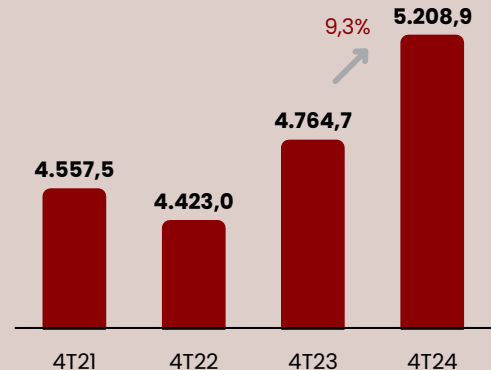
Quanto ao engajamento da marca, a Companhia lançou a série "Toda Brasileira Tem", celebrando a diversidade e a liberdade de ser quem é. A Renner também patrocinou o festival *Rock The Mountain*, no Rio de Janeiro, que contou com mais de 30 influenciadores que reverberaram a mensagem da marca nos seus canais.

Houve melhora no NPS de todas as unidades de negócios e canais e a base ativa aumentou no trimestre, com destaque para os clientes omnichannel. Esses avanços refletem o sucesso contínuo das iniciativas que integram os canais físico e digital, proporcionando uma experiência de compra mais fluida, conveniente e encantadora. A Companhia avançou de maneira significativa em relação à digitalização das lojas, com caixas de autoatendimento com tecnologia RFID instalados em cerca de 60% das unidades Renner, reduzindo filas e beneficiando a venda por m². O GMV Digital, por sua vez, cresceu, com recorde de participação nas vendas totais para um 4T e maior rentabilidade. Isto foi resultado da evolução da experiência do cliente, através de uma jornada mais personalizada, fluída e integrada às lojas. O app Renner seguiu como líder em base instalada, downloads e MAU entre os players nacionais de moda, de acordo com o App Annie.

Receita Líquida de Varejo
CAGR 3 anos: 5,4%



Receita Líquida de Varejo/m²
CAGR 3 anos: 4,6%



Na **Camicado**, o avanço expressivo de 17% na venda por m² foi destaque, acompanhado pelo maior volume de transações e peças por sacola, refletindo a evolução contínua na gestão comercial e operacional do negócio, em especial o digital IP. A marca própria Home & Style impulsionou significativamente as vendas do 4T, trazendo maior diferenciação e competitividade. Os canais B2B e parcerias tiveram aumento relevante, refletindo a diversificação e expansão das operações da marca.

A **Youcom** registrou crescimento expressivo de vendas, impulsionado pela boa aceitação da coleção de Alto Verão, forte execução operacional e pelo maior engajamento da marca com o seu público-alvo. A base de clientes cresceu de forma relevante, com destaque para a base omni, reflexo do sucesso das iniciativas para uma jornada mais integrada e fluida.

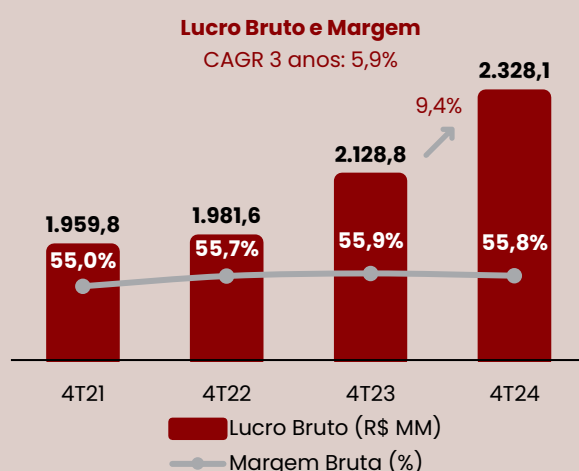
Lucro Bruto de Varejo

Margem Bruta por Marca	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Consolidado	55,8%	55,9%	-0,1p.p.	55,4%	54,5%	0,9p.p.
Renner	55,4%	55,7%	-0,3p.p.	55,1%	54,3%	0,8p.p.
Camicado	56,6%	53,5%	3,1p.p.	54,8%	53,2%	1,6p.p.
Youcom	62,0%	62,5%	-0,5p.p.	61,5%	61,3%	0,2p.p.

A Companhia encerrou o ano com níveis de estoques ajustados e saudáveis, com redução de 5 dias no prazo médio. Mais uma vez, os volumes de itens mais antigos reduziram e o nível de remarcações foi o menor para um 4T desde 2016. Esta melhora refletiu principalmente a execução de moda mais ágil e flexível, com maior parcela da coleção sendo desenvolvida e produzida durante a estação. Desta forma, a margem bruta de varejo permaneceu em níveis saudáveis, não obstante os maiores custos relacionados à variação cambial no período, sem ainda a contrapartida em preços.

Vale mencionar que a margem do trimestre foi impactada negativamente por maiores níveis de Ajuste a Valor Presente de 0,3p.p.. A curva ascendente da taxa de juros no período trouxe um efeito negativo superior ao esperado no AVP sobre as vendas parceladas, quando comparado ao ano anterior. Este efeito é contábil, temporal e não caixa (vide NE nº 8.5). Para melhor visibilidade do desempenho operacional, excluindo este efeito, a margem bruta evoluiu 0,2p.p. Espera-se que este efeito da taxa de juros permaneça no 1S25.

A Camicado atingiu níveis recordes de margem bruta para um 4T, consequência da maior participação das vendas de produtos da marca própria Home & Style e da gestão eficiente dos estoques, há mais de 10 trimestres consecutivos em queda, aliados aos menores níveis de remarcação no trimestre. Por fim, a redução da margem na Youcom refletiu os maiores custos relacionados à variação cambial no período, sem ainda a contrapartida em preços.



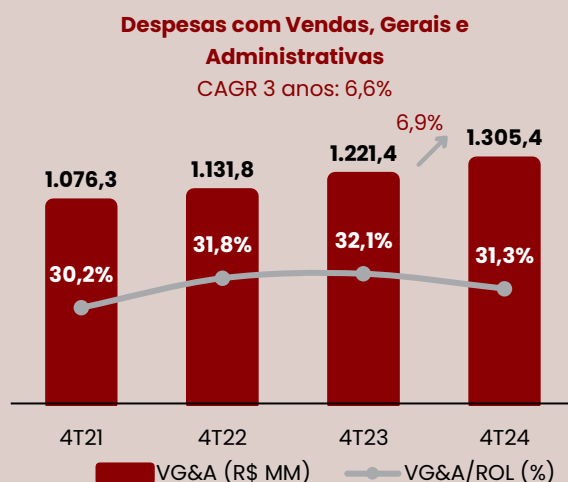
Despesas Operacionais de Varejo

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Vendas, Gerais e Administrativas	(1.305,4)	(1.221,4)	6,9%	(4.566,2)	(4.360,9)	4,7%
% s/Receita Líq. de Varejo	-31,3%	-32,1%	0,8p.p.	-36,0%	-37,3%	1,3p.p.
Vendas	(912,3)	(841,2)	8,5%	(3.119,4)	(2.944,6)	5,9%
% s/Receita Líq. de Varejo	-21,9%	-22,1%	0,2p.p.	-24,6%	-25,2%	0,6p.p.
Gerais e Administrativas	(393,1)	(380,2)	3,4%	(1.446,8)	(1.416,3)	2,2%
% s/Receita Líq. de Varejo	-9,4%	-10,0%	0,6p.p.	-11,4%	-12,1%	0,7p.p.
Outros Resultados Operacionais de varejo	(59,5)	97,0	NA	32,3	175,6	-81,6%
Programa de Participação nos Resultados	(88,3)	(24,2)	264,9%	(150,7)	(25,7)	486,4%
Outras receitas e (despesas) operacionais	28,8	121,2	-76,2%	183,0	201,3	-9,1%
Total das Despesas Operacionais, líquidas	(1.364,9)	(1.124,4)	21,4%	(4.533,9)	(4.185,3)	8,3%
% s/Receita Líq. de Varejo	-32,7%	-29,5%	-3,2p.p.	-35,8%	-35,8%	0,0p.p.

A participação das Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas sobre a Receita Líquida de Varejo refletiu o quarto trimestre consecutivo de alavancagem operacional, com melhoria contínua nas despesas Gerais e Administrativas, bem como diluição decorrente dos maiores volumes vendidos, em linha com o compromisso da Companhia no controle de despesas. O canal digital manteve sua eficiência, com a participação das despesas sobre a receita online da Renner bastante inferior ao mesmo período do ano anterior.

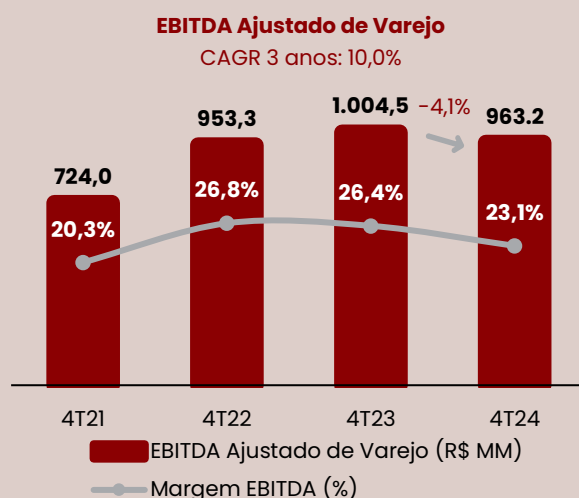
O aumento significativo do Programa de Participação nos Resultados no trimestre refletiu o desempenho da Companhia no ano, particularmente no segundo semestre, permitindo que a Companhia atingisse suas metas para o ano, comparado a 2023.

Os Outros Resultados Operacionais decresceram, em razão dos maiores valores relacionados ao Programa de Participação nos Resultados, mencionados acima, e dos menores montantes em Recuperação de Créditos Fiscais.



EBITDA Ajustado de Varejo

O EBITDA de Varejo ajustado decresceu, em razão da não comparabilidade em Outros Resultados Operacionais (Programa de Participação nos Resultados e Recuperação de Créditos Fiscais). Em bases comparáveis, para melhor avaliação do desempenho operacional, este resultado aumentou **12,7%**, com Margem **0,7p.p.** superior, em função da maior alavancagem operacional.

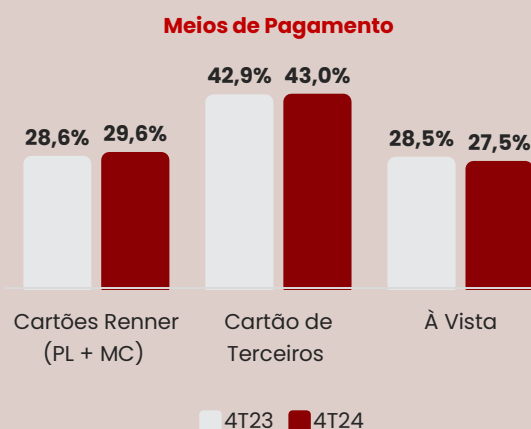


Serviços Financeiros

MEIOS DE PAGAMENTO

A Realize seguiu impulsionando os negócios de varejo da Companhia, tanto no financiamento das vendas, quanto na fidelização dos clientes. A participação dos cartões próprios sobre as vendas do varejo cresceu em relação ao ano anterior, em função da maior utilização pelos clientes ativos, bem como a recuperação de inativos. Isso refletiu, entre outros fatores, o impacto positivo do Programa de Cashback e o aumento da taxa de aprovação, focada nos clientes de baixo risco. A Realize continuou sua retomada gradual e seletiva na concessão de crédito, aprimorando políticas e processos para garantir melhores práticas e reduzir riscos.

A financeira encerrou o trimestre com 4,7 milhões de clientes ativos, estável versus o 3T24, fruto desta retomada na originação. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, houve declínio versus os 5,0 milhões de clientes ativos, em decorrência de ajustes nas políticas de crédito, que resultaram no *churn* involuntário de clientes. Estas ações foram necessárias para endereçar o ciclo de inadimplência que afetou o mercado como um todo.

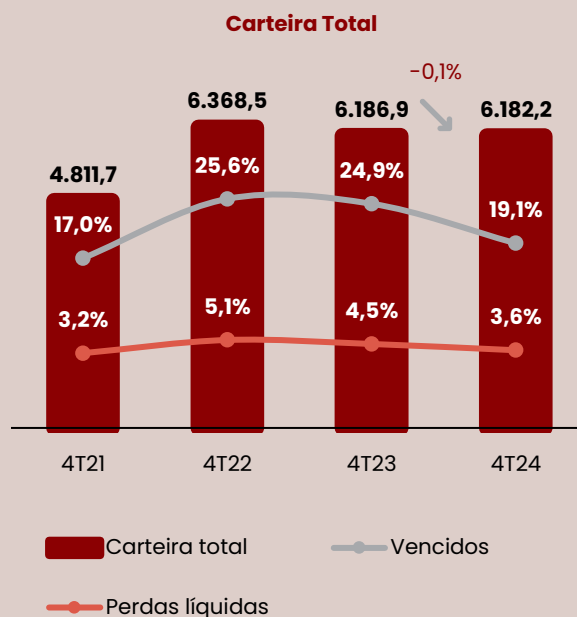


CARTEIRA DE CRÉDITO

A carteira total permaneceu estável em relação ao ano anterior, porém com evolução significativa no seu perfil de risco. A carteira em dia cresceu 7,6%, impulsionada pelo aumento dos gastos totais nos cartões (*Total Payment Volume* - TPV). Já a carteira vencida reduziu 23,1%, com destaque para a faixa acima de 90 dias, que registrou queda significativa de 5,3 p.p. nos modelos IFRS e BACEN, alcançando 14,2%, patamar adequado ao perfil do portfólio. Esse desempenho foi devido, principalmente, à redução da formação de saldo acima de 90 dias em termos nominais (NPL90 Formation), resultado das ações restritivas implementadas para a melhoria da qualidade do crédito, além do aumento da eficiência na cobrança.

Por fim, a cobertura total atingiu 14,6%, uma redução de 4,5p.p., em decorrência da melhor qualidade dos recebíveis. Já a cobertura da carteira vencida acima de 90 dias aumentou de 99,2% para 104,8% no modelo IFRS 9 (de 98,0% para 102,6% no modelo BACEN).

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ
Carteira total	6.182,2	6.186,9	-0,1%
Em dia	4.998,6	4.647,0	7,6%
Vencida	1.183,6	1.539,8	-23,1%
Vencidos de 1 a 90 dias	4,9%	5,4%	-0,5p.p.
Vencidos > 90 dias	14,2%	19,5%	-5,3p.p.



RESULTADO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receitas, líquidas de custo de funding	444,1	443,9	0,0%	1.726,2	1.835,9	-6,0%
Cartão Renner	23,2	15,5	49,7%	89,1	150,0	-40,6%
Cartão Bandeira	419,0	423,5	-1,1%	1632,7	1678,5	-2,7%
Outras receitas operacionais	1,9	4,9	-61,2%	4,4	7,4	-40,5%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(214,4)	(270,8)	-20,8%	(957,3)	(1.343,3)	-28,7%
Cartão Renner	(9,7)	(0,5)	NA	(20,3)	(105,5)	-80,8%
Cartão Bandeira	(204,7)	(270,3)	-24,3%	(937,0)	(1237,8)	-24,3%
Despesas operacionais	(168,3)	(169,9)	-0,9%	(601,1)	(588,4)	2,2%
Resultado de serviços financeiros	61,4	3,2	NA	167,8	(95,8)	NA
% sobre carteira média total	1,0%	0,1%	0,9p.p.	2,9%	-1,6%	4,5p.p.
% sobre o EBITDA Total Ajustado	6,0%	0,3%	5,7p.p.	6,3%	-4,6%	10,9p.p.

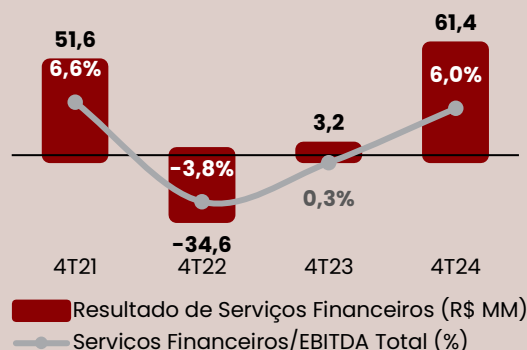
O resultado de serviços financeiros apresentou expressiva evolução, tendo como principal componente as menores perdas líquidas reconhecidas no período. As receitas ficaram estáveis, refletindo principalmente o melhor perfil de risco de crédito nas faixas de atraso curto (1 a 60 dias), as quais diminuíram em 9% versus o ano anterior.

As perdas líquidas reduziram consideravelmente, em razão das medidas acima mencionadas, que resultaram em menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso. A eficiência da cobrança ativa também contribuiu para as maiores recuperações de créditos no período. Não houve venda de carteira no 4T24.

As despesas operacionais reduziram, reflexo do foco contínuo da gestão em ganho de eficiência.

Resultado de Serviços Financeiros

CAGR 3 anos: 6,0%



EBITDA Ajustado

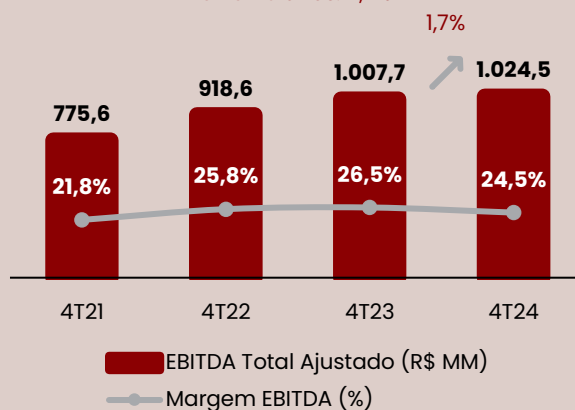
TOTAL

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Lucro Líquido do Período	487,2	526,9	-7,5%	1.196,7	976,3	22,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	58,1	83,3	-30,3%	124,3	(135,6)	NA
Resultado Financeiro, Líquido	10,2	(10,7)	NA	(61,7)	48,4	NA
Depreciações e amortizações	306,5	281,7	8,8%	1.197,8	1.050,2	14,1%
EBITDA Total	862,0	881,2	-2,2%	2.457,1	1.939,3	26,7%
Plano de Opção de Compra de Ações	13,5	4,7	187,2%	31,9	23,5	35,7%
Participação dos administradores e encargos	15,6	-	NA	17,3	-	NA
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	133,5	121,8	9,6%	143,3	140,8	1,8%
EBITDA Total Ajustado	1.024,6	1.007,7	1,7%	2.649,6	2.103,6	26,0%

O EBITDA Total Ajustado cresceu, em função da melhor alavancagem operacional do varejo e do segmento de crédito. Lembrando que a não comparabilidade em Outros Resultados Operacionais (Programa de Participação nos Resultados e Recuperação de Créditos Fiscais) impactou a comparação entre os períodos. Em bases comparáveis, para melhor avaliação do desempenho operacional, este resultado aumentou **19,0%**, com Margem **2,1p.p.** superior.

EBITDA Total Ajustado

CAGR 3 anos: 9,7%



Investimentos

(R\$ MM)	4T24	4T23	2024	2023
Novas lojas	58,5	74,6	145,2	193,9
Remodelação de instalações e outros	106,3	122,6	237,8	292,0
Sistemas e equipamentos de tecnologia	105,1	107,8	249,3	365,0
Logística e outros	13,4	22,4	29,9	37,9
Total dos investimentos	283,3	327,4	662,3	888,8

Os investimentos totais reduziram no trimestre, principalmente em abertura de lojas e remodelações. A redução no total de novas lojas referiu-se à menor quantidade de aberturas, em razão das lojas de rua demandarem maior tempo de prospecção, construção e liberação versus uma loja em shopping. Já em relação às reformas, a Companhia tem priorizado as unidades de maior relevância. Durante o período de reforma, as lojas ficam fechadas, gerando uma redução temporária nas vendas, o que é mais que compensado a partir da reabertura da loja.

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram R\$ 177,6 milhões no trimestre, 11,5% maior versus o 4T23, em função do aumento nos ativos fixos. Já a Depreciação do Direito de Uso (IFRS 16) totalizou R\$ 128,9 milhões, maior em 5,2% versus o mesmo período do ano anterior.



Lojas por Marca

	4T24	4T23	2024	2023
RENNER				
Número de Lojas	448	442	448	442
Aberturas	7	8	13	22
Fechamentos	-1	-4	-7	-15
Área de Vendas (mil m²)	735,6	734,0	735,6	734,0
CAMICADO				
Número de Lojas	103	107	103	107
Aberturas	0	0	0	0
Fechamentos	-1	0	-4	-16
Área de Vendas (mil m²)	43,7	45,7	43,7	45,7
youcom				
Número de Lojas	135	124	135	124
Aberturas	6	6	11	13
Fechamentos	0	0	0	-3
Área de Vendas (mil m²)	24,2	22,0	24,2	22,0

Fluxo de Caixa

Livre

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
EBITDA Total Ajustado (Pós IFRS 16)	1.024,6	1.007,7	16,9	2.649,6	2.103,6	546,0
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	35,6	111,9	(76,3)	233,8	310,8	(77,0)
Fluxo de Caixa Operacional	1.060,2	1.119,6	(59,4)	2.883,4	2.414,4	469,0
(+/-) Variação Capital de Giro	(173,6)	(337,2)	163,6	(693,3)	(433,2)	(260,1)
Contas a Receber	(1.084,3)	(948,0)	(136,3)	(263,7)	(114,4)	(149,3)
Obrigações com Adm de Cartões	154,4	218,9	(64,5)	83,7	61,5	22,2
Estoques	90,2	205,4	(115,2)	(155,7)	62,7	(218,4)
Fornecedores	324,5	279,3	45,2	0,5	70,7	(70,2)
Impostos	422,0	60,0	362,0	147,5	78,4	69,1
Outras Contas a Receber/Pagar	(80,4)	(152,8)	72,4	(505,6)	(592,1)	86,5
(-) Capex	(271,6)	(359,2)	87,6	(679,2)	(892,9)	213,7
(-) Investimentos em controladas	(1,9)	-	(1,9)	(11,7)	(21,4)	9,7
(=) Fluxo de Caixa Livre	613,1	423,2	189,9	1.499,3	1.066,9	432,4

A geração recorde de fluxo de caixa livre deveu-se principalmente à otimização contínua da gestão de capital de giro e ao menor investimento em CAPEX no trimestre. Esse desempenho evidencia a maior capacidade e flexibilidade do modelo operacional da Companhia em converter o EBITDA Total em fluxo de caixa livre.

(Caixa)

Endividamento Líquido

(R\$ MM)	31/12/2024	31/12/2023
Empréstimos e Financiamentos	522,4	1.101,9
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	423,0	825,0
Endividamento Bruto	945,4	1.926,9
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(2.771,3)	(3.103,8)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.825,9)	(1.176,9)

O caixa líquido da Companhia apresentou crescimento de 55,1% versus o ano anterior, em razão da maior geração de caixa livre, não obstante a utilização de R\$ 789,8 milhões para pagamento de Juros sobre o Capital Próprio.

Resultado Financeiro

Líquido

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receitas Financeiras	61,1	138,4	-55,8%	323,3	409,8	-21,1%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	54,6	60,8	-10,3%	208,3	298,1	-30,1%
Juros Selic sobre créditos tributários	6,6	77,6	-91,5%	115,1	111,8	3,0%
Despesas Financeiras	(79,2)	(103,3)	-23,4%	(317,5)	(396,3)	-19,9%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(15,8)	(34,9)	-54,8%	(73,4)	(156,8)	-53,2%
Juros sobre arrendamentos	(63,4)	(68,4)	-7,3%	(244,1)	(239,4)	1,9%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	4,6	(17,9)	NA	53,2	(58,5)	NA
Outras receitas e (despesas), líquidas	3,2	(6,8)	NA	2,6	(3,4)	NA
Resultado Financeiro	(10,2)	10,4	NA	61,7	(48,4)	NA

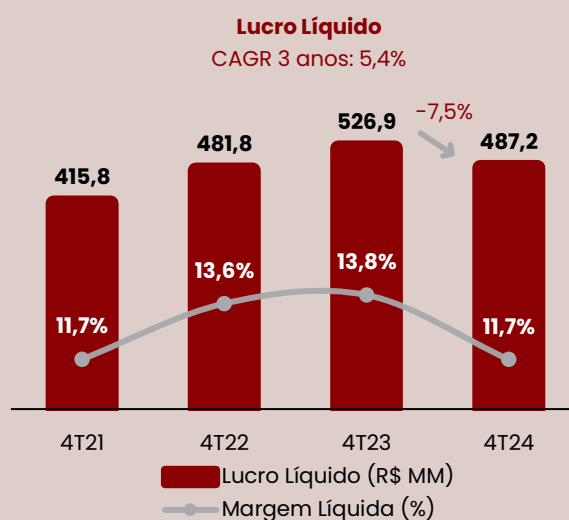
O Resultado Financeiro foi negativo em R\$ 10,2 milhões versus R\$ 10,4 milhões positivos no 4T23, principalmente em razão da não comparabilidade dos montantes relativos aos rendimentos dos juros sobre os créditos tributários recuperados no 4T23, conforme mencionado anteriormente.

Lucro

Líquido

A redução do Lucro Líquido do trimestre foi consequência, principalmente, da não comparabilidade em Outros Resultados Operacionais, conforme já mencionado, somado aos respectivos juros sobre os créditos tributários recuperados no 4T23 e às baixas de ativos fixos de R\$ 133,5MM (vide NEs 14.2 e 34.3). Em bases comparáveis, para melhor avaliação do desempenho operacional, este resultado cresceu **~30%**.

No trimestre, foram destinados aos acionistas R\$ 179,4 milhões de Juros sobre Capital Próprio (JSCP), correspondentes a R\$ 0,17 por ação, cujo pagamento foi efetuado a partir de 08/01/2025.



Resultados

Consolidados

(R\$ MM)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receita Operacional Líquida	4.617,2	4.271,4	8,1%	14.436,4	13.647,8	5,8%
Vendas de Mercadorias	4.165,7	3.789,7	9,9%	12.629,9	11.643,3	8,5%
Serviços	451,5	481,7	-6,3%	1.806,5	2.004,6	-9,9%
Custo das Vendas	(1.845,1)	(1.698,7)	8,6%	(5.694,4)	(5.427,2)	4,9%
Custo das Mercadorias Vendidas	(1.842,0)	(1.669,6)	10,3%	(5.639,2)	(5.294,3)	6,5%
Custos dos Serviços	(3,1)	(29,1)	-89,3%	(55,2)	(133,0)	-58,5%
Lucro Bruto	2.772,1	2.572,7	7,8%	8.741,9	8.220,6	6,3%
Despesas Operacionais	(2.216,7)	(1.973,3)	12,3%	(7.482,6)	(7.331,5)	2,1%
Vendas	(912,3)	(841,2)	8,5%	(3.119,4)	(2.944,6)	5,9%
Gerais e Administrativas	(393,1)	(380,2)	3,4%	(1.446,8)	(1.416,3)	2,2%
Depreciações e Amortizações	(306,5)	(281,8)	8,8%	(1.197,8)	(1.050,2)	14,1%
Perdas em Crédito, Líquidas	(214,4)	(270,8)	-20,8%	(957,3)	(1.343,3)	-28,7%
Outros Resultados Operacionais	(390,4)	(199,3)	95,9%	(761,3)	(577,1)	31,9%
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	555,4	599,4	-7,3%	1.259,3	889,1	41,6%
Resultado Financeiro, Líquido	(10,2)	10,7	NA	61,7	(48,4)	NA
Imposto de Renda e Contribuição Social	(58,1)	(83,3)	-30,3%	(124,3)	135,6	NA
Lucro Líquido do Período	487,1	526,8	-7,5%	1.196,7	976,3	22,6%

Balanços Patrimoniais

Consolidados

(R\$ MM)	31/12/2024	31/12/2023
ATIVO TOTAL	20.364,3	20.490,6
Ativo Circulante	12.316,6	12.191,7
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.926,1	2.532,2
Aplicações Financeiras	845,2	571,7
Contas a Receber	6.902,9	6.639,2
Estoques	1.929,9	1.774,2
Tributos a Recuperar	578,2	546,2
Instrumentos financeiros derivativos	27,8	0,2
Outros ativos	106,5	128,0
Ativo Não Circulante	8.047,7	8.298,9
Tributos a Recuperar	337,0	377,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	790,2	799,6
Outros ativos	97,7	107,7
Investimentos	56,6	26,0
Imobilizado	2.900,3	2.889,6
Direito de Uso	2.252,5	2.396,7
Intangível	1.613,4	1.702,2
PASSIVO TOTAL E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	20.364,3	20.490,6
Passivo Circulante	7.647,5	7.492,5
Empréstimos, financiamentos e debêntures	522,4	602,0
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	409,3	488,8
Arrendamentos a pagar	783,9	733,3
Fornecedores	1.807,3	1.790,3
Obrigações com Administradora de Cartões	2.610,1	2.526,4
Obrigações fiscais	545,3	411,1
Obrigações sociais e trabalhistas	488,5	323,1
Obrigações Estatutárias	170,6	297,9
Provisão para Riscos	90,0	96,8
Instrumentos financeiros derivativos	-	16,9
Outras Obrigações	220,1	205,9
Passivo Não Circulante	1.944,0	2.950,9
Empréstimos, financiamentos e debêntures	-	499,9
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	13,7	336,2
Arrendamentos a pagar	1.847,5	2.009,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,7	-
Fornecedores	1,8	18,4
Provisão para Riscos	56,2	49,4
Outras Obrigações	19,1	38,0
Patrimônio Líquido	10.772,8	10.047,2
Capital Social	9.540,8	9.022,4
Ações em Tesouraria	(154,4)	(165,7)
Reservas de Capital	166,4	128,5
Reservas de Lucros	1.079,0	1.034,5
Outros resultados abrangentes	141,0	27,5

Fluxos de Caixa Consolidados

(R\$ MM)	4T24	4T23	2024	2023
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro líquido ajustado	1.110,7	1.208,8	2.856,6	2.858,0
(Aumento) Redução nos Ativos				
Contas a receber de clientes	(1.077,4)	(918,4)	13,9	(153,0)
Estoques	79,9	194,0	(139,9)	62,5
Tributos a recuperar	49,9	(42,7)	(77,7)	237,6
Outros ativos	24,9	64,3	27,5	122,3
Aumento (Redução) nos Passivos				
Fornecedores	309,9	283,8	13,5	156,5
Obrigações - risco sacado	-	(6,7)	-	(79,7)
Obrigações fiscais	366,2	88,8	141,8	(227,2)
Obrigações com administradoras de cartões	154,4	218,9	83,7	61,5
Outras obrigações	76,2	(68,4)	169,3	(129,8)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(21,4)	(0,2)	(129,4)	(34,2)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(62,5)	(45,3)	(198,7)	(294,7)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplic. financeiras	1.010,8	976,9	2.760,6	2.579,8
Aplicações financeiras	(50,0)	54,3	(273,5)	83,5
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	960,8	1.031,2	2.487,1	2.663,3
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisições de imobilizado e intangível	(271,6)	(359,1)	(679,2)	(892,9)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(271,6)	(359,1)	(679,2)	(892,9)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Recompra de ações	-	-	-	(288,2)
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	(207,1)	(255,0)	(941,1)	(504,7)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(205,2)	(185,4)	(793,2)	(754,2)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(141,0)	(304,6)	(691,9)	(462,1)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(553,3)	(745,0)	(2.426,2)	(2.009,2)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	5,9	(42,8)	12,2	(77,4)
Redução no caixa e equivalentes de caixa	141,8	(115,7)	(606,1)	(316,2)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.926,1	2.647,9	2.532,2	2.848,4
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	2.067,9	2.532,2	1.926,1	2.532,2

Sobre a Lojas Renner S.A.

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

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

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

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

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

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

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

Relações com Investidores

CFO e DRI

Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores

ri@lojasrenner.com.br

Carla Sffair

Caroline Luccarini

Maurício Töller

Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br

Diva Freire

Eloisa Sassen

Bruna Miranda

AVISO LEGAL

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



LOJAS RENNER S.A.

 RENNER  CAMICADO youcom realize ASHUA repassa

4Q24 RESULTS

LOJAS RENNER S.A.

 RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa

4Q24 Highlights

February 20, 2025 – Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), the largest fashion retailer in Brazil, announces its results for the fourth quarter of 2024 (4Q24). All comparisons are made to the same period of the previous year, unless otherwise indicated.



Fifth consecutive quarter of increased sales, driven by an increase both of **pieces sold and of transactions**. Sales growth exceeded the market average



Lowest level of 4Q markdowns since 2016, with reduced average inventory in 5 days and a **significant decrease in aged inventory**



Fourth consecutive quarter of **operating leverage** of **0.8p.p.** in the period



Realize increased relevance and share in retail sales, also with higher profitability: **R\$61 MM** in operating results



Significant improvement in portfolio risk, with a **5.3p.p.** decrease of over90 due to lower nominal NPL90 formation



NPS improvement for all business units and channels



Evolution in the ecosystem's **active customer base**, reaching **20 million** for the quarter



Lojas Renner is a component of **ISE B3 for the 11th time and the Dow Jones Sustainability Index for the 10th time**, reinforcing the Company's leadership position in sustainability



Robust cash position of **R\$ 2.8 bi** and net cash of **R\$ 1.8 bi**



Strong operational performance, with record **R\$ 613 MM FCF generation**



1.7p.p. YoY increase in ROIC (ROIC LTM of 12.4%)



18% increase in Digital GMV with 14% participation; a 4Q record and with strengthened profitability



Youcom: highest ecosystem **growth of 19%**, more than double the market average



Camicado enhanced competitiveness and profitability: **17%** increase in sales per sq. meter and **3.1p.p.** gross margin increase, a 4Q record



9% increase in sales per sq. meter led by increased productivity throughout operations with **enhanced digitalization of the customer journey**: 60% of Renner units have self-service checkouts with RFID technology



Buyback Program approved, of up to **75 million shares**, ~7% of the free float and equivalent to approximately **R\$ 1 billion** at the current price (subsequent event)

Message from the CEO

In 2024, we completed the most significant investment cycle in our history. These investments have strengthened our competitive advantages to accelerate growth and increase profitability. Our evolved business model is driven by several important initiatives that reinforce our position as an industry leader in fashion execution through important advances primarily related to the development of our collections, customer journey, digitalization through use of data and AI, and granular omnichannel supply, while providing our customers enchanting products and experiences, also ensuring our Company's positive impact through responsible fashion. The benefits of the model will further evolve as related initiatives continue to gain traction.

Fourth quarter operating results reflect the strength of our strategic model. We delivered sales growth exceeding the market average, a healthy gross margin, and improved ROIC, along with continued efficiency improvements and record free cash flow generation. Additionally, we saw NPS evolution at all of our business units, in addition to an increased active customer base.

At Realize, our financial services business, we ended 2024 with a healthy portfolio having revitalized this operation; strengthening our credit and risk management and enhancing Realize's overall value proposition. Fourth quarter results grew significantly as a result. Importantly, we also saw Realize continue to drive Renner's retail business, financing sales while deepening customer loyalty.

We are proud of our 2024 achievements, a milestone year for delivering our model evolution objectives and already with concrete results. We've entered the next phase, underscoring our commitment to long-term growth, profitability and cash generation, with future investments directed towards growth rather than infrastructure. This places us on uniquely favorable footing, with a strong cash flow generation and a robust cash position, which enables us to make strategic investments and capture opportunities in the current environment. This remains fully aligned with our stated capital allocation priorities tied to Company's key growth levers: improving store productivity, increasing digitalization through an omni approach, organic expansion into new locations and strengthening brands and lifestyle concepts.

The sustained strength of our free cash flow and of our balance sheet also enabled us to demonstrate our confidence in Company's business and its success when we announced earlier today that we will return capital to our shareholders through a buyback program equivalent to approximately R\$ 1 billion. We believe that the current price of our shares does not adequately reflect the value of the Company in light of the growth and progress demonstrated during the year and its potential future.

Therefore, while we expect significant external challenges in 2025, likely to result in a more muted industry performance, we have taken important steps to shape our own path forward. Lojas Renner S.A. built one of the longest, most successful track records of any Brazilian retailer, with a sixty-year history of navigating dynamic environments. We'll maintain our steady focus on value generation and are well positioned for sustained long-term growth.

Fabio Faccio – CEO

Consolidated Results

(All figures are in R\$ MM, unless specified otherwise)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Retailing Net Revenue ¹	4,174.8	3,806.9	9.7%	12,672.0	11,706.3	8.2%
Retailing Net Revenue (thousand R\$) per sq. meters	5.2	4.8	9.3%	16.0	14.7	8.7%
Same Store Sales	8.9%	6.3%	–	7.5%	0.2%	–
Digital GMV	759.9	645.5	17.7%	2,527.9	2,219.8	13.9%
Digital Sales Penetration	13.7%	12.8%	0.9p.p.	15.1%	14.3%	0.8p.p.

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Retailing Gross Profit ¹	2,328.1	2,128.8	9.4%	7,015.8	6,384.8	9.9%
Retailing Gross Margin ¹	55.8%	55.9%	–0.1p.p.	55.4%	54.5%	0.9p.p.
Operating Expenses (SG&A) ²	(1,305.4)	(1,221.4)	6.9%	(4,566.2)	(4,360.9)	4.7%
SG&A as a % of Retailing Net Revenue	–31.3%	–32.1%	0.8p.p.	–36.0%	–37.3%	1.3p.p.

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Retailing Adjusted EBITDA ³	963.2	1,004.5	–4.1%	2,481.8	2,199.4	12.8%
Adjusted EBITDA Margin from Retailing Operation ³	23.1%	26.4%	–3.3p.p.	19.6%	18.8%	0.8p.p.
Financial Services Result	61.4	3.2	NA	167.8	(95.8)	NA
Total Adjusted EBITDA ³	1,024.6	1,007.7	1.7%	2,649.6	2,103.6	26.0%
Total Adjusted EBITDA Margin ³	24.5%	26.5%	–2.0p.p.	20.9%	18.0%	2.9p.p.

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Net Result	487.2	526.9	–7.5%	1,196.7	976.3	22.6%
Net Margin	11.7%	13.8%	–2.1p.p.	9.4%	8.3%	1.1p.p.
ROIC ^{LTM}	12.4%	10.7%	1.7p.p.	12.4%	10.7%	1.7p.p.

¹ Retailing operation includes revenues from the sale of merchandise as well as net revenues from services (commissions and cost of marketplaces and Repassa).

² Operating Expenses (SG&A) exclude Depreciation and Amortization expenses.

³ Total Adjusted EBITDA (post IFRS 16) without depreciation expenses and financial expenses with leasing.

Retailing

Net Revenue

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Var.	2024	2023	Var.
Consolidated	4,174.8	3,806.9	9.7%	12,672.0	11,706.3	8.2%
Renner	3,790.1	3,474.4	9.1%	11,590.8	10,757.7	7.7%
Youcom	193.5	162.2	19.3%	507.6	428.1	18.6%
Camicado	191.2	170.3	12.3%	573.6	520.5	10.2%
Retailing Net Revenue (thousand R\$) per sq. meters	5.2	4.8	9.3%	16.0	14.7	8.7%
Digital GMV	759.9	645.5	17.7%	2,527.9	2,219.8	13.9%
Digital Sales Penetration	13.7%	12.8%	0.9p.p.	15.1%	14.3%	0.8p.p.

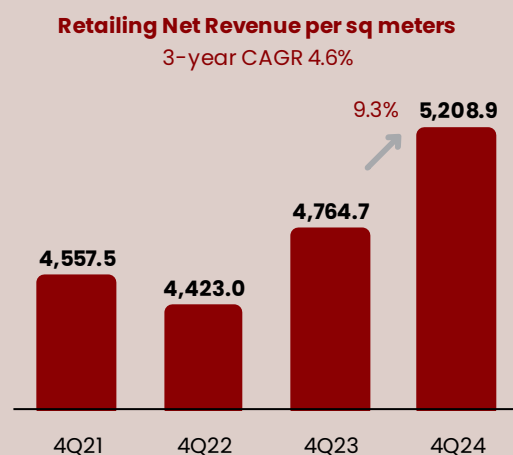
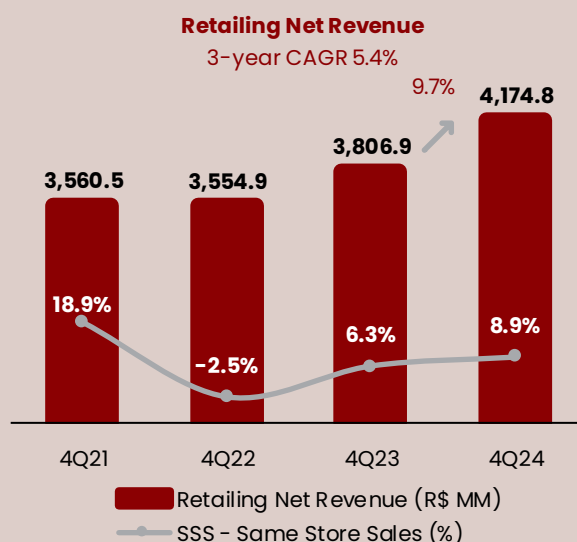
The quarter was marked by increased sales across all business units, an above average increase for the market (PMC-IBGE, Monthly Retailing Survey), with 8.9% SSS growth, reflecting the Company's business model success in unlocking operational flexibility and agility.

The Company's enhanced ability to leverage data and AI to capture trends and more quickly and precisely produce collections drove High Summer collection sales during the quarter, including the Black Friday and Christmas selling periods. Improved fashion execution, continued product and price equation evolution and strengthened brand positioning drove an increase in pieces sold and of total transactions. Sales also benefited from continued progress related to the São Paulo Distribution Center, with fully stabilized operations, 100% SKU replenishment and an improved store fulfillment lead time.

Regarding brand engagement, the Company launched its *"Every Brazilian has Got it"* series, celebrating diversity and the freedom to be ourselves. Renner also sponsored the *Rock The Mountain Festival* in Rio de Janeiro, with more than 30 influencers broadcasting the brand's message through their respective channels.

NPS improved at all business units and channels during the quarter, increasing the active customer base - notably omnichannel customers. This reflects the initiatives' continued success at integrating the physical and digital channels and providing a more frictionless, convenient and enchanting shopping experience. The Company also reported important progress in store digitalization, with RFID technology self-service checkouts now installed at nearly 60% of Renner units, reducing checkout times and favorably impacting sales per sq. meter. Digital GMV grew with a record share of total sales for a 4Q and higher profitability, further reflection of the customer experience evolution with a more personalized and frictionless journey and enhanced integration with Renner stores. The Renner app again ranked number one among domestic fashion retailers in downloads and MAU (Monthly Active Users), according to app Annie.

At **Camicado**, a 17% increase in sales per sq. meter was a noteworthy highlight for the quarter, with an increased volume of transactions and items per shopping bag, reflecting this business' continued commercial and operational management evolution, particularly digital IP. Camicado's Home & Style label meaningfully drove



fourth quarter sales, increasing this business' differentiation and competitiveness. B2B channels and partners also increased significantly, reflecting the brand operation's diversification and continued expansion.

Youcom sales grew significantly during the quarter, driven by a favorable response to the High Summer collection, strong operational execution and increased engagement with its target audience. Youcom's customer base increased substantially, most notably among omni customers, reflecting successful initiatives to support a more integrated and frictionless journey.

Retailing

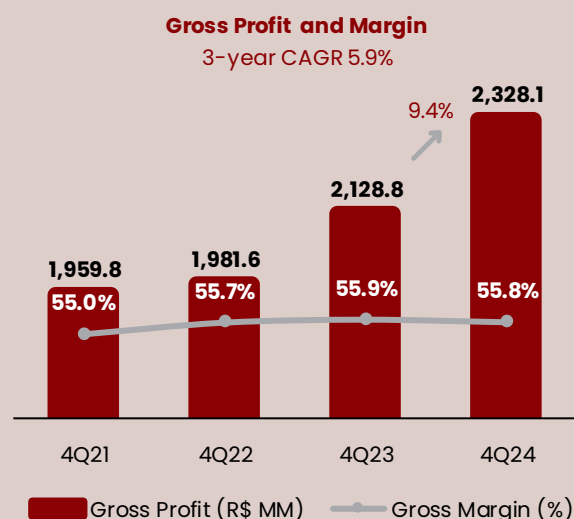
Gross Margin

Gross Margin by Brand	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Consolidated	55.8%	55.9%	-0.1p.p.	55.4%	54.5%	0.9p.p.
Renner	55.4%	55.7%	-0.3p.p.	55.1%	54.3%	0.8p.p.
Camicado	56.6%	53.5%	3.1p.p.	54.8%	53.2%	1.6p.p.
Youcom	62.0%	62.5%	-0.5p.p.	61.5%	61.3%	0.2p.p.

The Company ended the year with healthy, well-calibrated inventory levels, reflected in a five day decrease in days of inventory. Volume of aged inventory again decreased for the quarter, with the lowest level of 4Q markdowns since 2016. This improvement was largely a reflection of the more agile and flexible fashion execution with a greater component of the collection developed and produced in-season. Gross margin from retailing therefore remained at healthy levels, despite the higher costs related to exchange effects during the period, still without any corresponding price adjustments.

It's also important to note that 4Q margin was adversely impacted by 0.3p.p increase in Adjustment to Present Value. The rising interest rate curve during the quarter had a higher-than-expected negative impact on APV for installment sales as compared to the prior year. This represents a temporary non-cash accounting effect (See EN 8.5). For better visibility of operational performance, excluding this effect, gross margin would have increased by 0.2p.p. Interest rate effects are expected to remain in the first half 2025.

Camicado achieved record 4Q gross margin driven by an increased share of the Home & Style private label as well as efficient inventory management. This reflects 10 consecutive quarters of inventory decreases, also with fewer markdowns during the quarter. The year-over-year Youcom margin decrease was due to higher costs relating to foreign exchange variation during the period as described, with still no corresponding price increase.



Retailing

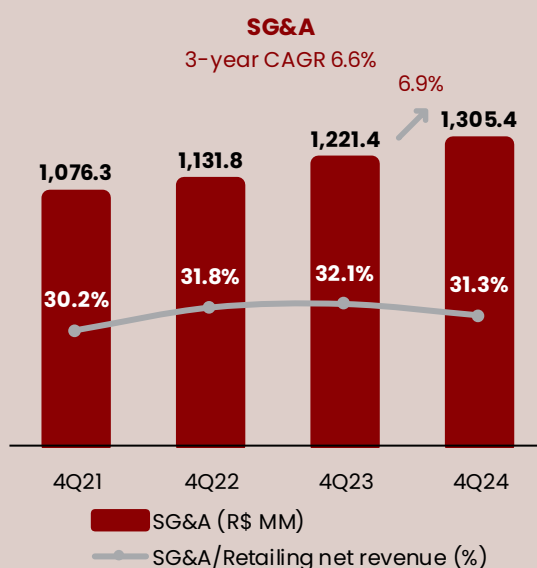
Operating Expenses

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Sales, General and Administrative	(1,305.4)	(1,221.4)	6.9%	(4,566.2)	(4,360.9)	4.7%
<i>% of Retailing Net Revenue</i>	-31.3%	-32.1%	0.8p.p.	-36.0%	-37.3%	1.3p.p.
Sales	(912.3)	(841.2)	8.5%	(3,119.4)	(2,944.6)	5.9%
<i>% of Retailing Net Revenue</i>	-21.9%	-22.1%	0.2p.p.	-24.6%	-25.2%	0.6p.p.
General and Administrative	(393.1)	(380.2)	3.4%	(1,446.8)	(1,416.3)	2.2%
<i>% of Retailing Net Revenue</i>	-9.4%	-10.0%	0.6p.p.	-11.4%	-12.1%	0.7p.p.
Other Operating Results	(59.5)	97.0	NA	32.3	175.6	-81.6%
Profit Sharing Program	(88.3)	(24.2)	264.9%	(150.7)	(25.7)	486.4%
Other revenues/operating expenses	28.8	121.2	-76.2%	183.0	201.3	-9.1%
Total Operating Expenses, net	(1,364.9)	(1,124.4)	21.4%	(4,533.9)	(4,185.3)	8.3%
<i>% of Retailing Net Revenue</i>	-32.7%	-29.5%	-3.2p.p.	-35.8%	-35.8%	0.0p.p.

Sales, General and Administrative Expenses as a percentage of Net Revenue from Retailing represents the fourth consecutive quarter of operating leverage, with continued General and Administrative expense improvements also with higher sales volume dilution, delivering on the Company's commitment to expense control. The digital channel continued to perform efficiently with expenses as a percentage of Renner's online revenue well below the same period in 2023.

The significant increase in profit sharing in the quarter reflects the Company's solid 2024 performance, particularly in the second semester, enabling the Company to achieve its full year targets relative to 2023.

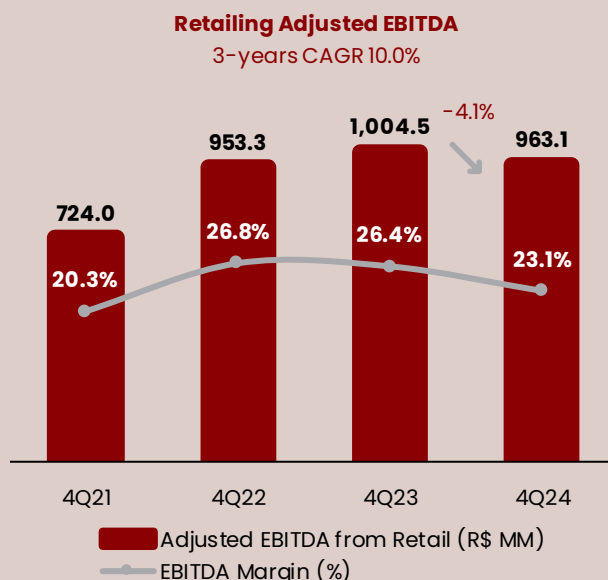
Other Operating Results decreased due to an increase related to the Company's Profit Sharing Program on results, as mentioned above, and lower Tax Credit recovery.



Retailing

Adjusted EBITDA

Retailing Adjusted EBITDA decreased due to the non-comparability of Other Operating Results (Profit Sharing Program and Recovery of Tax Credits). On a comparable basis, for better visibility of operational performance, this result increased **12.7%**, with a **0.7p.p.** margin increase due to greater operating leverage.

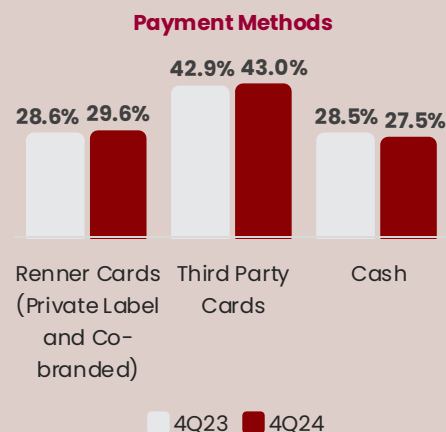


Financial Services

PAYMENT METHODS

Realize continued to drive Company's retail business, both by financing sales and enhancing customer loyalty. Renner cards participation in retail sales rose year-on-year due to increased active customer use as well as reactivation of inactive customers. Among other factors, this reflects Realize's Cashback Program's positive impact, as well as the increase in the credit approval rate, with a focus on low risk customers during the quarter. Realize continued its gradual recovery of selective credit approval, fine tuning policies and processes to ensure improved practices while reducing risk.

Realize closed the quarter with an active customer base of 4.7 million; unchanged from 3Q24 due to recovery in origination. Active customers decreased year-over-year from 5.0 million due to adjustments in credit policies resulting in the involuntary customer churn necessary to address the cycle of delinquency affecting the market.



LOJAS RENNER S.A.

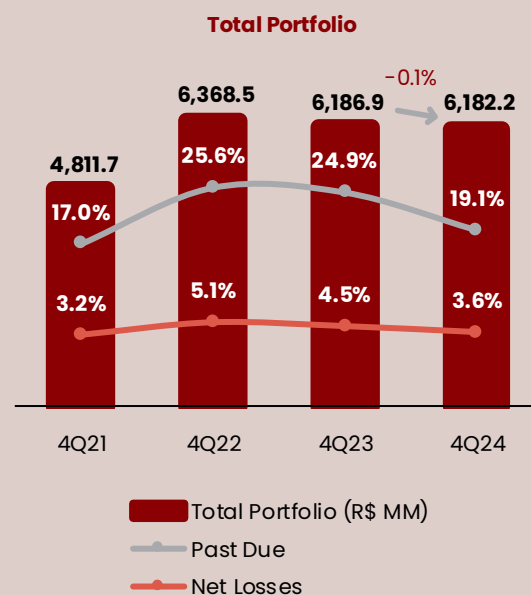
RENNER CAMKADO youcom realize ASHUA repesso

CREDIT PORTFOLIO

The total portfolio remained stable year-over-year although with a significant evolution in risk profile. The on due portfolio increased by 7.6%, driven by the increase in total payment volume (TPV). The past due portfolio decreased 23.1%, primarily in the over 90day segment, reflected in a significant 5.3 p.p. decline (also 5.3 p.p. based on the BACEN model), reaching 14.2%, a level appropriate to the portfolio profile. This was due to the decrease in the over90 segment in nominal terms (NPL90 Formation), with restrictive actions taken to improve credit quality, as well as improved collection efficiency.

Finally, total coverage was 14.6%, a 4.5p.p. year-over-year decrease resulting from improved quality of accounts receivable. Coverage for NPL over 90 days increased to 104.8% from 99.2% based on the IFRS9 model (102.6% from 98.0%, based on the BACEN model).

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ
Total portfolio	6,182.2	6,186.9	-0.1%
On due	4,998.6	4,647.0	7.6%
Past due	1,183.6	1,539.8	-23.1%
from 1 to 90 days	4.9%	5.4%	-0.5p.p.
over 90 days	14.2%	19.5%	-5.3p.p.



FINANCIAL SERVICES

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Revenues, net of cost of funding	444.1	443.9	0.0%	1,726.2	1,835.9	-6.0%
Renner Card	23.2	15.5	49.7%	89.1	150.0	-40.6%
Co-Branded Card	419.0	423.5	-1.1%	1,632.7	1,678.5	-2.7%
Other operating revenues	1.9	4.9	-61.2%	4.4	7.4	-40.5%
Credit losses, net of recoveries	(214.4)	(270.8)	-20.8%	(957.3)	(1,343.3)	-28.7%
Renner Card	(9.7)	(0.5)	NA	(20.3)	(105.5)	-80.8%
Co-Branded Card	(204.7)	(270.3)	-24.3%	(937.0)	(1,237.8)	-24.3%
Operating expenses	(168.3)	(169.9)	-0.9%	(601.1)	(588.4)	2.2%
Financial services result	61.4	3.2	NA	167.8	(95.8)	NA
% of total portfolio	1.0%	0.1%	0.9p.p.	2.9%	-1.6%	4.5p.p.
% of Total Adjusted EBITDA	6.0%	0.3%	5.7p.p.	6.3%	-4.6%	10.9p.p.

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CAMKADO youcom realize ASHUA repasse

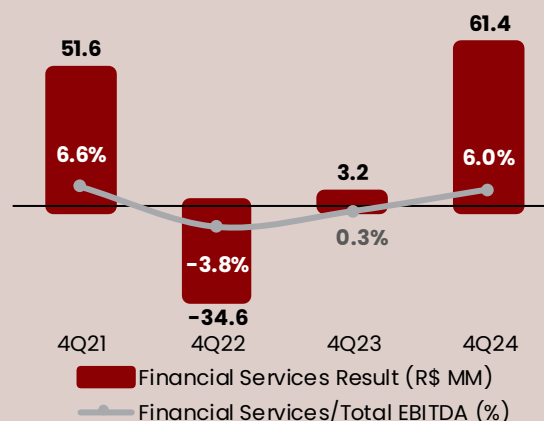
Renner's financial services fourth quarter 2024 results showed significant growth, reflecting meaningful progress for this business, notably a decrease in net losses for the period. Revenues remained stable, reflecting the portfolio's improved credit risk profile, particularly in the short-term overdue segment (1 to 60 days), which decreased by 9% year-over-year.

Net losses therefore decreased considerably, due to the above-mentioned measures, resulting in the need for lower loss provisions for the past due portfolio. Proactive collection and improved overall efficiency also contributed to enhanced credit recovery during the period. None of the written off portfolio was sold in 4Q24.

Operating expenses for the quarter also decreased due to management's continued focus on efficiency gains.

Financial Services Result

3 year CAGR 6.0%



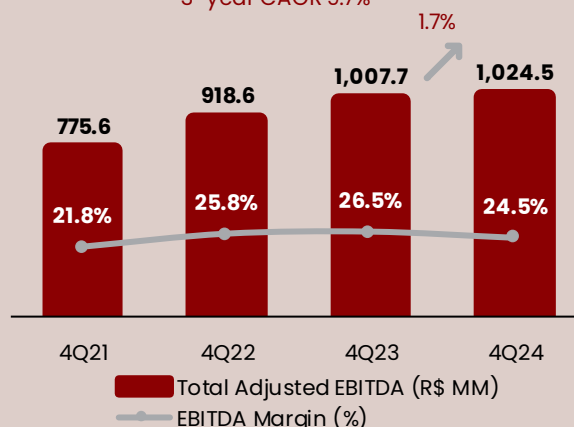
Total Adjusted EBITDA

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Net Income for the Period	487.2	526.9	-7.5%	1,196.7	976.3	22.6%
Income Tax and Social Contribution	58.1	83.3	-30.3%	124.3	(135.6)	NA
Financial Result, Net	10.2	(10.7)	NA	(61.7)	48.4	NA
Depreciation and amortization	306.5	281.7	8.8%	1,197.8	1,050.2	14.1%
Total EBITDA	862.0	881.2	-2.2%	2,457.1	1,939.3	26.7%
Stock Option Plan	13.5	4.7	187.2%	31.9	23.5	35.7%
Statutory Participation	15.6	-	NA	17.3	-	NA
Result of Disposals or Write-Offs of Assets	133.5	121.8	9.6%	143.3	140.8	1.8%
Total Adjusted EBITDA	1,024.6	1,007.7	1.7%	2,649.6	2,103.6	26.0%

Total Adjusted EBITDA increased compared to the same period in 2023 due to improved retailing leverage and credit operating performance, also noting that the non-comparability in Other Operating Results (Profit Sharing Program and Tax Credit Recovery) impacted the year-on-year comparison. On a comparable basis, for better visibility of operational performance, this result increased by **19.0%**; a **2.1p.p.**

Total Adjusted EBITDA

3-year CAGR 9.7%

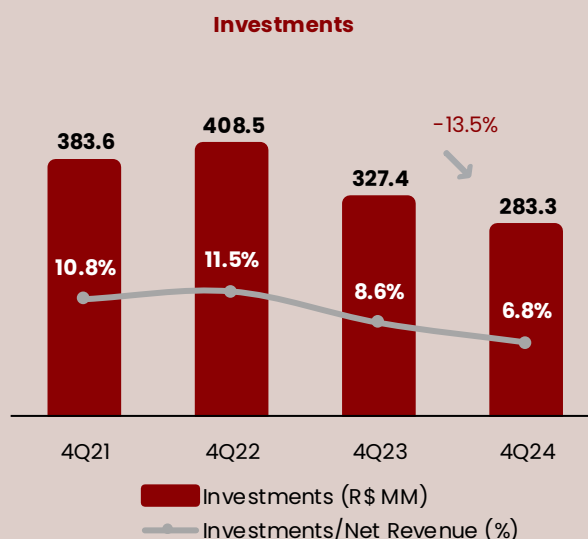


Investments

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	2024	2023
New stores	58.5	74.6	145.2	193.9
Remodeling of installations and others	106.3	122.6	237.8	292.0
IT equipment and systems	105.1	107.8	249.3	365.0
Logistics and others	13.4	22.4	29.9	37.9
Total investments	283.3	327.4	662.3	888.8

Total Investments during the quarter decreased, with the focus primarily on store openings and remodeling. The total number of new stores decreased, with fewer new store rollouts during the quarter as street-side standalone stores require more time to prospect, build and obtain the necessary permits, as compared to a unit in a shopping mall. Regarding store remodeling, the Company has prioritized the most relevant stores. During the remodeling period, these stores are closed, resulting in a temporary sales decrease which is more than offset once the remodeled store reopens.

Depreciation and Amortization of fixed and intangible assets amounted to R\$ 177.6 million in the quarter, an 11.5% year over year increase due to the increase in fixed assets. Depreciation of Right of Use Assets (IFRS 16) totaled R\$ 128,9 million, a 5.2% year over year increase.



Stores by Brand

	4Q24	4Q23	2024	2023
RENNER				
Number of Stores	448	442	448	442
Openings	7	8	13	22
Closures	-1	-4	-7	-15
Sales Area (000 m²)	735,6	734,0	735,6	734,0
CAMICADO				
Number of Stores	103	107	103	107
Openings	0	0	0	0
Closures	-1	0	-4	-16
Sales Area (000 m²)	43,7	45,7	43,7	45,7
youCOM				
Number of Stores	135	124	135	124
Openings	6	6	11	13
Closures	0	0	0	-3
Sales Area (000 m²)	24,2	22,0	24,2	22,0

Free CashFlow

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Total Adjusted EBITDA (Post IFRS 16)	1,024.6	1,007.7	16.9	2,649.6	2,103.6	546.0
(+/-) Income Tax, Social Contribution/Financial Revenue	35.6	111.9	(76.3)	233.8	310.8	(77.0)
Operating Cash Flow	1,060.2	1,119.6	(59.4)	2,883.4	2,414.4	469.0
(+/-) Change in Working Capital	(173.6)	(337.2)	163.6	(693.3)	(433.2)	(260.1)
Accounts Receivable	(1,084.3)	(948.0)	(136.3)	(263.7)	(114.4)	(149.3)
Card Administrator Obligations	154.4	218.9	(64.5)	83.7	61.5	22.2
Inventory	90.2	205.4	(115.2)	(155.7)	62.7	(218.4)
Suppliers	324.5	279.3	45.2	0.5	70.7	(70.2)
Taxes	422.0	60.0	362.0	147.5	78.4	69.1
Other Accounts Receivable/Payable	(80.4)	(152.8)	72.4	(505.6)	(592.1)	86.5
(-) Capex	(271.6)	(359.2)	87.6	(679.2)	(892.9)	213.7
(-) Investments in subsidiaries	(1.9)	-	(1.9)	(11.7)	(21.4)	9.7
(=) Free Cash Flow	613.1	423.2	189.9	1,499.3	1,066.9	432.4

The record free cash flow generation is primarily due to continued working capital management optimization with decreased CAPEX investment during the quarter, reflecting the enhanced capacity and flexibility of the Company's operating model to convert Total EBITDA into free cash flow.

(Cash)Net Debt

(R\$ MM)	31/12/2024	31/12/2023
Loans and Financing	522.4	1,101.9
Financing of Customer Credit Operations	423.0	825.0
Gross Debt	945.4	1,926.9
Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	(2,771.3)	(3,103.8)
Net (Cash) Debt	(1,825.9)	(1,176.9)

The Company reported a 55.1% year on year increase in net cash due to increased free cash generation despite the use of R\$ 789.8 million for payment of Interest on Capital.

Financial Result

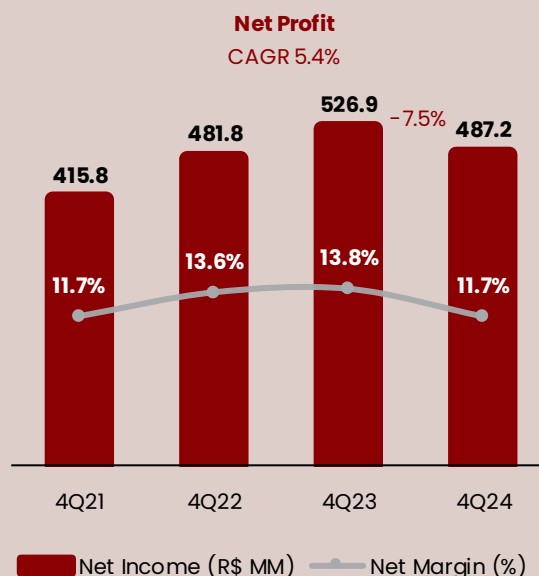
(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Financial Revenues	61.1	138.4	-55.8%	323.3	409.8	-21.1%
Income from cash equivalents and financial investments	54.6	60.8	-10.3%	208.3	298.1	-30.1%
Selic interest on tax credits	6.6	77.6	-91.5%	115.1	111.8	3.0%
Financial Expenses	(79.2)	(103.3)	-23.4%	(317.5)	(396.3)	-19.9%
Interest on loans, financing and debentures	(15.8)	(34.9)	-54.8%	(73.4)	(156.8)	-53.2%
Interest on leasing	(63.4)	(68.4)	-7.3%	(244.1)	(239.4)	1.9%
Variations in foreign exchange and monetary restatement, net	4.6	(17.9)	NA	53.2	(58.5)	NA
Other revenues and expenses, net	3.2	(6.8)	NA	2.6	(3.4)	NA
Financial Result, Net	(10.2)	10.4	NA	61.7	(48.4)	NA

The 4Q24 Financial Result was a negative R\$ 10.2 million versus a positive R\$ 10.4 million in 4Q23, primarily due to year-over-year non-comparability due to interest income on recovered tax credits in 4Q23 as was described.

Net Income

The quarterly Net Profit decrease was largely the result of the non-comparability in Other Operating Results, as noted, as well as the respective interest on tax credits recovered in 4Q23 and R\$ 133.5 million in fixed assets write-off (see EN 14.2 and 34.3). On a comparable basis, for better visibility of operational performance, this result increased ~30%.

In the quarter, the Company allocated R\$ 179.4 million in Interest on Capital (JSCP) to shareholders, corresponding to R\$ 0.17 per share, payment of which was made as from January 8, 2025.



Consolidated Results

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Net Operating Revenue	4,617.2	4,271.4	8.1%	14,436.4	13,647.8	5.8%
Net Revenue from merchandise sales	4,165.7	3,789.7	9.9%	12,629.9	11,643.3	8.5%
Net Revenue from Services	451.5	481.7	-6.3%	1,806.5	2,004.6	-9.9%
Cost of Sales	(1,845.1)	(1,698.7)	8.6%	(5,694.4)	(5,427.2)	4.9%
Cost of merchandise sales	(1,842.0)	(1,669.6)	10.3%	(5,639.2)	(5,294.3)	6.5%
Cost of services	(3.1)	(29.1)	-89.3%	(55.2)	(133.0)	-58.5%
Gross Profit	2,772.1	2,572.7	7.8%	8,741.9	8,220.6	6.3%
Operating Expenses	(2,216.7)	(1,973.3)	12.3%	(7,482.6)	(7,331.5)	2.1%
Sales	(912.3)	(841.2)	8.5%	(3,119.4)	(2,944.6)	5.9%
General and Administrative	(393.1)	(380.2)	3.4%	(1,446.8)	(1,416.3)	2.2%
Depreciation and amortization	(306.5)	(281.8)	8.8%	(1,197.8)	(1,050.2)	14.1%
Credit Losses, Net	(214.4)	(270.8)	-20.8%	(957.3)	(1,343.3)	-28.7%
Other Operating Results	(390.4)	(199.3)	95.9%	(761.3)	(577.1)	31.9%
Operating Profit (loss) before Financial Result	555.4	599.4	-7.3%	1,259.3	889.1	41.6%
Financial Result, Net	(10.2)	10.7	NA	61.7	(48.4)	NA
Income Tax and Social Contribution	(58.1)	(83.3)	-30.3%	(124.3)	135.6	NA
Net Income for the Period	487.1	526.8	-7.5%	1,196.7	976.3	22.6%

Consolidated Balance Sheets

(R\$ MM)	31/12/2024	31/12/2023
TOTAL ASSETS	20,364.3	20,490.6
Current Assets	12,316.6	12,191.7
Cash and Cash Equivalents	1,926.1	2,532.2
Financial Investments	845.2	571.7
Accounts Receivable	6,902.9	6,639.2
Inventories	1,929.9	1,774.2
Recoverable Taxes	578.2	546.2
Financial Derivatives	27.8	0.2
Other Assets	106.5	128.0
Non-Current Assets	8,047.7	8,298.9
Recoverable Taxes	337.0	377.1
Deferred Income Tax and Social Contribution	790.2	799.6
Other Assets	97.7	107.7
Investments	56.6	26.0
Fixed Assets	2,900.3	2,889.6
Right of Use of Assets	2,252.5	2,396.7
Intangible	1,613.4	1,702.2
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	20,364.3	20,490.6
Current Liabilities	7,647.5	7,492.5
Loans, Financing and Debentures	522.4	602.0
Financing – Financial Services Operations	409.3	488.8
Financial Leases payable	783.9	733.3
Suppliers	1,807.3	1,790.3
Obligations with Card Administrators	2,610.1	2,526.4
Fiscal Obligations	545.3	411.1
Social and Labor Obligations	488.5	323.1
Statutory Obligations	170.6	297.9
Provision for Risks	90.0	96.8
Financial Derivatives	-	16.9
Other Obligations	220.1	205.9
Non-Current Liabilities	1,944.0	2,950.9
Loans, Financing and Debentures	-	499.9
Financing – Financial Services Operations	13.7	336.2
Financial Services Payable	1,847.5	2,009.0
Deferred Income Tax and Social Contribution	5.7	-
Suppliers	1.8	18.4
Provision for Risk	56.2	49.4
Other Obligations	19.1	38.0
Shareholders' Equity	10,772.8	10,047.2
Capital Stock	9,540.8	9,022.4
Treasury Stock	(154.4)	(165.7)
Capital Reserves	166.4	128.5
Profit Reserves	1,079.0	1,034.5
Other Comprehensive Income	141.0	27.5

Consolidated

Cash Flow

(R\$ MM)	4Q24	4Q23	2024	2023
Cash flows from operating activities				
Adjusted net income	1,110.7	1,208.8	2,856.6	2,858.0
(Increase) Reduction in the Assets				
Accounts receivable from customers	(1,077.4)	(918.4)	13.9	(153.0)
Inventories	79.9	194.0	(139.9)	62.5
Taxes recoverable	49.9	(42.7)	(77.7)	237.6
Other assets	24.9	64.3	27.5	122.3
Increase (Reduction) in Liabilities				
Suppliers	309.9	283.8	13.5	156.5
Obligations – forfait	-	(6.7)	-	(79.7)
Fiscal obligations	366.2	88.8	141.8	(227.2)
Obligations with card administrators	154.4	218.9	83.7	61.5
Other obligations	76.2	(68.4)	169.3	(129.8)
Payment of income tax and social contribution	(21.4)	(0.2)	(129.4)	(34.2)
Interest paid on loans, financing and debentures	(62.5)	(45.3)	(198.7)	(294.7)
Net cash generated by operating activities, before investments.	1,010.8	976.9	2,760.6	2,579.8
Financial	1,010.8	976.9	2,760.6	2,579.8
Financial investments	(50.0)	54.3	(273.5)	83.5
Net cash generated by operating activities	960.8	1,031.2	2,487.1	2,663.3
Cash flows from investment activities				
Acquisitions of fixed and intangible assets	(271.6)	(359.1)	(679.2)	(892.9)
Net cash consumed by investment activities	(271.6)	(359.1)	(679.2)	(892.9)
Cash flows from financing activities				
Share buy-back	-	-	-	(288.2)
Borrowing and amortization of loans and debentures	(207.1)	(255.0)	(941.1)	(504.7)
Lease installment payable	(205.2)	(185.4)	(793.2)	(754.2)
Interest on equity and dividends payable	(141.0)	(304.6)	(691.9)	(462.1)
Cash flows from financing activities	(553.3)	(745.0)	(2,426.2)	(2,009.2)
Effect of exchange rate variation on balance of cash and cash equivalents	5.9	(42.8)	12.2	(77.4)
Variation in cash and cash equivalents	141.8	(115.7)	(606.1)	(316.2)
Cash and cash equivalents at the start of the period	1,926.1	2,647.9	2,532.2	2,848.4
Cash and cash equivalents at the end of the period	2,067.9	2,532.2	1,926.1	2,532.2

About Lojas Renner S.A.

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

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

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

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

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

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

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

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

Investor Relations

CFO and IRO

Daniel Martins dos Santos

Investor Relations

ri@lojasrenner.com.br

Carla Sffair

Caroline Luccarini

Maurício Töller

Luciana Moura

Corporate Governance

gc@lojasrenner.com.br

Diva Freire

Eloisa Sassen

Bruna Miranda

LEGAL NOTICE

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



LOJAS RENNER S.A.

 RENNER  CAMICADO youcom realize ASHUA repassa