

# LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMCAD0 youcom realize ASHUA repassa

# Resultados

# 2T25

# Destaques do 2T25

7 de agosto de 2025 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3) anuncia seus resultados do segundo trimestre de 2025 (2T25). 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.

- **Vestuário** cresceu **20,0%** com **SSS** de **18,6%**, atingindo **margem bruta** de **58,4% (+0,9p.p.)**
- **Margem bruta de varejo** aumentou **0,9p.p.**, alcançando **57,1%**
- **Youcom**: crescimento de **21,7%** nas vendas, com **margem bruta** de **63,7% (+0,6p.p.)**
- Mais um trimestre de **diluição de despesas (+0,8p.p.)**
- **Realize CFI** com resultado de **R\$ 118 MM** (R\$ 58 MM ex Resolução 4.966) e **continua melhora no risco da carteira**
- **EBITDA Total Ajustado** atingiu **R\$ 891 MM** (+32,9%), com margem de **24,4%** (+2,6p.p.)
- Posição de **caixa** de **R\$ 1,8 bi** e caixa líquido de **R\$ 1,2 bi**
- Redução de **12 dias** no ciclo financeiro e geração de **R\$ 333 MM** de **Fluxo de Caixa Livre**
- ~70% do **programa de recompra** executado até o momento (52 milhões de ações)
- **Lucro líquido** de **R\$ 404 MM (+28,4%)** e **Lucro por Ação** de **R\$ 0,4024**, maior em **34,4%**
- Mais um trimestre de evolução no ROIC LTM, que atingiu **14,1% (+2,0 p.p.)**
- Primeira varejista no mundo a adotar as normas internacionais de sustentabilidade IFRS - Clima (IFRS S1 e S2/CBPS 1 e 2)

R\$ milhões	2T25	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Receita líquida de varejo	3.649,7	3.079,9	18,5%	6.406,5	5.541,2	15,6%
Vendas em mesmas lojas - varejo	17,3%	2,7%	NA	14,5%	4,8%	NA
Receita líquida de vestuário	3.262,6	2.718,2	20,0%	5.711,7	4.876,8	17,1%
Vendas em mesmas lojas - vestuário	18,6%	2,1%	NA	15,7%	4,4%	NA
GMV digital (1P + 3P)	734,3	608,4	20,7%	1.318,1	1.116,0	18,1%
Penetração do GMV Digital	15,1%	14,8%	0,3p.p.	15,5%	15,2%	0,3p.p.
Margem bruta de varejo	57,1%	56,2%	0,9p.p.	56,2%	55,4%	0,8p.p.
Margem bruta de vestuário	58,4%	57,5%	0,9p.p.	57,5%	56,8%	0,7p.p.
Despesas operacionais	(1.321,8)	(1.140,7)	15,9%	(2.465,4)	(2.193,9)	12,4%
% Despesas operacionais/receita líquida de varejo	-36,2%	-37,0%	-0,8p.p.	-38,5%	-39,6%	-1,1p.p.
EBITDA ajustado de varejo	772,5	635,7	21,5%	1.167,2	1.000,3	18,2%
Margem EBITDA de varejo	21,2%	20,6%	0,6p.p.	18,2%	18,1%	0,1p.p.
Resultado de serviços financeiros	118,5	34,8	240,8%	308,9	48,2	541,4%
EBITDA Total Ajustado	891,0	670,5	32,9%	1.476,0	1.048,3	40,8%
Margem EBITDA total	24,4%	21,8%	2,6p.p.	23,0%	18,9%	4,1p.p.
Fluxo de caixa livre	333,1	287,3	16,0%	403,9	473,8	-14,8%
Lucro líquido	404,5	315,0	28,4%	625,5	454,2	37,7%
Margem Líquida	11,1%	10,2%	0,9p.p.	9,8%	8,2%	1,6p.p.
Lucro por ação (R\$)	0,4024	0,2995	34,4%	0,6115	0,4321	41,5%
<sup>1</sup> ROIC <sup>LTM</sup>	14,1%	12,1%	2,0p.p.	14,1%	12,1%	2,0p.p.

<sup>1</sup>Retorno Sobre Capital Investido, calculado conforme a fórmula  $NOPAT/Capital\ Investido$ , onde NOPAT significa o lucro operacional menos impostos da Companhia e Capital Investido significa o capital total médio alocado pela Companhia, considerando a soma de capital próprio e capital de terceiros.

## Informações na data-base de 31/07/2025:

- **LREN3**  
**R\$ 16,27/ação**
- **VALOR DE MERCADO**  
**R\$ 16,3 bilhões**
- **AÇÕES EM CIRCULAÇÃO**  
**1.000.514.755**

## ▪ VÍDEOCONFERÊNCIA

**8 de agosto de 2025**  
**10h BRT / 9h US-EDT**

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

[https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN\\_IOPjKfzgTHi2XrZNQxNUyA](https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_IOPjKfzgTHi2XrZNQxNUyA)

# Mensagem do CEO

Tivemos mais um trimestre com sólido desempenho em crescimento, rentabilidade e geração de valor. As vendas de vestuário no segundo trimestre **cresceram 20%**, com Margem Bruta de **58,4%**, aumento de **0,9p.p.** Novamente entregamos diluição de despesas e totalizamos **R\$ 404 milhões** em lucro líquido (+28%) ou **R\$ 0,4024 por ação** (+34%), com ROIC LTM de **14,1%**, aumento de **2p.p.**.

As vendas da Youcom e da Camicado cresceram **22%** e **8%**, respectivamente. A Realize, importante catalizador no engajamento e fidelização de clientes, apresentou seu sétimo trimestre consecutivo de evolução nos resultados, fruto da qualidade da carteira de crédito, mesmo excluindo os efeitos das adequações à nova resolução do Bacen.

O segundo trimestre demonstra que as iniciativas que colocamos em prática para evolução do nosso modelo de negócios estão gradativamente beneficiando nossas operações e contribuindo para maior competitividade da Companhia. A execução de moda mais ágil e flexível, combinada com um modelo de abastecimento ainda mais preciso e integrado contribuíram para termos cada vez mais o produto certo e na hora certa para nossos clientes. A jornada de compras fluida, digitalizada e integrada também contribuiu para o aumento do engajamento dos clientes omni e da expansão da base ativa durante o trimestre. O e-commerce, por sua vez, ganhou relevância, com penetração de **15%** sobre as vendas totais no trimestre, com **21%** de crescimento e entregando maior rentabilidade.

O desempenho ao longo do primeiro semestre nos dá confiança no caminho que escolhemos. Nosso modelo de negócios ainda tem muito potencial a ser explorado e nossa prioridade é acelerar esta captura. Temos uma posição de caixa de **R\$ 1,8 bilhão**, o que nos permite investir em crescimento e capturar oportunidades adicionais. O nosso sólido balanço também nos permitiu executar, em cinco meses, **~70%** do programa de recompra de ações que anunciamos (ou seja, 52 milhões de ações), até o limite das reservas disponíveis. Desta forma, reforçamos nosso compromisso de crescimento sustentado de longo prazo, com rentabilidade e geração de valor.

**Fabio Faccio – CEO**



# Receita Líquida de Varejo

R\$ milhões	2T25	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
<b>Receita líquida de varejo</b>	<b>3.649,7</b>	<b>3.079,9</b>	<b>18,5%</b>	<b>6.406,5</b>	<b>5.541,2</b>	<b>15,6%</b>
Renner	3.376,8	2.842,0	18,8%	5.899,3	5.094,9	15,8%
Camicado	132,9	122,9	8,1%	260,8	248,2	5,1%
Youcom	140,0	115,0	21,7%	246,5	198,1	24,4%
<b>Vendas em mesmas lojas - varejo</b>	<b>17,3%</b>	<b>2,7%</b>	<b>NA</b>	<b>14,5%</b>	<b>4,8%</b>	<b>NA</b>
<b>Receita líquida de vestuário</b>	<b>3.262,6</b>	<b>2.718,2</b>	<b>20,0%</b>	<b>5.711,7</b>	<b>4.876,8</b>	<b>17,1%</b>
<b>Vendas em mesmas lojas - vestuário</b>	<b>18,6%</b>	<b>2,1%</b>	<b>NA</b>	<b>15,7%</b>	<b>4,4%</b>	<b>NA</b>
GMV digital (1P + 3P)	734,3	608,4	20,7%	1.318,1	1.116,0	18,1%
Penetração do GMV Digital	15,1%	14,8%	0,3p.p.	15,5%	15,2%	0,3p.p.
Receita líquida do varejo/m² (R\$ mil)	4,5	3,9	17,8%	8,0	6,9	15,0%
Ticket médio da Companhia (R\$)	226,9	213,4	6,3%	211,4	201,3	5,0%
Ticket médio dos cartões Renner (R\$)	318,8	299,7	6,4%	294,8	288,1	2,3%
Área de vendas média (mil m²)	804,5	799,5	0,6%	804,3	800,3	0,5%

Nota: a operação de varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como as receitas líquidas de serviços e custos relacionados ao varejo (marketplace). As operações da Ashua e Repassa são consolidadas na Renner.

No trimestre, a receita líquida do varejo **creceu 18,5%** em relação ao 2T24, totalizando **R\$ 3.649,7 milhões** e o desempenho forte também se refletiu nos eventos de Dia das Mães e Namorados. No conceito de vendas em mesmas lojas (SSS), o **aumento foi de 17,3%**.

**+20,0%**  
receita de  
vestuário

Em vestuário, a receita líquida e as vendas em mesmas lojas (SSS) **avancaram 20,0% e 18,6%**, respectivamente, o dobro do crescimento médio do mercado, conforme Pesquisa Mensal do Comércio (PMC – IBGE) divulgada até maio. Esse ganho de market share refletiu o aumento nas transações, com destaque para a conversão, fruto da forte aceitação da coleção pelos clientes, beneficiada pelas temperaturas adequadas ao período versus os extremos climáticos no mesmo trimestre do ano anterior. Adicionalmente, o ajuste de preços e a maior participação de itens novos no mix, resultando em mais produtos vendidos a preço cheio, também contribuíram para este desempenho. Estes ajustes repassaram o efeito da inflação nos custos e garantiram o adequado posicionamento da marca.

A Youcom, marca de moda jovem, manteve crescimento consistente, com receita líquida aumentando **21,7%**, somando **R\$ 140,0 milhões**, resultado da correta execução operacional e da atratividade crescente da marca. Já a Camicado, focada em casa e decoração, atingiu receita líquida de **R\$ 132,9 milhões**, com **crecimento de 8,1%**, beneficiada, entre outros fatores, pelo deslocamento da Páscoa para o 2T neste ano.

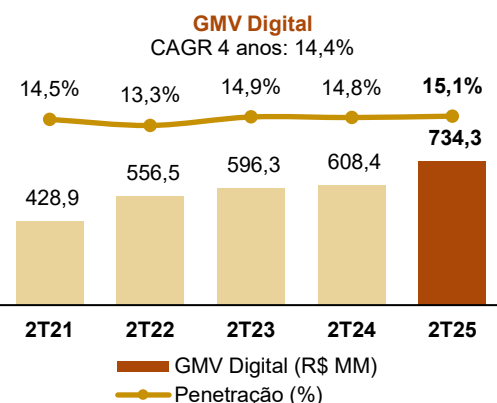
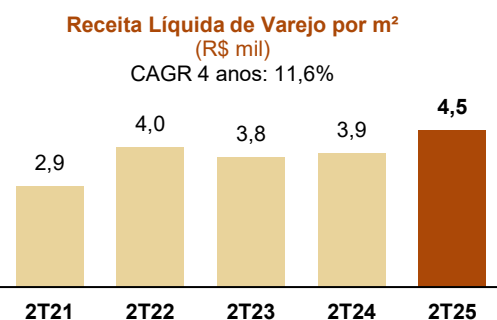
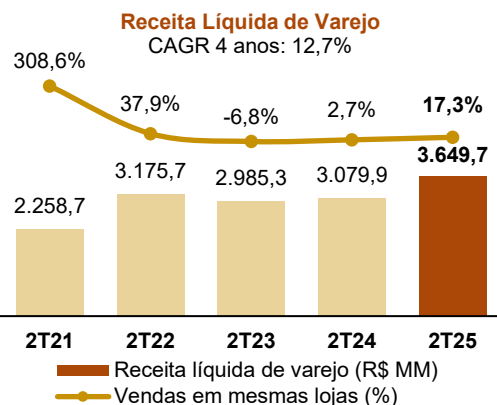
**+17,8%**  
receita de  
varejo/m²

A receita de varejo consolidada por m², importante alavanca de crescimento da Companhia, **creceu 17,8%** no trimestre. Este desempenho reflete a captura gradual dos benefícios da evolução do modelo de negócio, com execução de moda mais ágil e flexível, combinado com abastecimento que viabiliza a alocação de estoques cada vez mais personalizada para as lojas. E com uma jornada mais integrada e diferenciada ao cliente.

▪ **DIGITAL**

O GMV Digital **creceu 20,7%**, alcançando penetração de **15,1% (+0,3p.p.)** e novamente com maior rentabilidade versus o 2T24. Destacou-se a maior participação de produtos novos na venda e o recorde na base ativa de clientes (MAU) e fluxo de visitas.

Quanto ao abastecimento, o e-commerce já entrega todos os produtos das novas coleções a partir do CD SP. Durante a transição, os níveis de serviço do digital foram prejudicados, impactando o NPS da Companhia no período.



# Lucro Bruto e Margem de Varejo

R\$ milhões	2T25	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
<b>Lucro bruto de varejo</b>	<b>2.084,3</b>	<b>1.731,5</b>	<b>20,4%</b>	<b>3.602,2</b>	<b>3.071,8</b>	<b>17,3%</b>
<b>Margem bruta de varejo</b>	<b>57,1%</b>	<b>56,2%</b>	<b>0,9p.p.</b>	<b>56,2%</b>	<b>55,4%</b>	<b>0,8p.p.</b>
Renner	56,9%	55,9%	1,0p.p.	56,0%	55,3%	0,7p.p.
Camicado	55,9%	56,1%	-0,2p.p.	55,6%	53,0%	2,6p.p.
Youcom	63,7%	63,1%	0,6p.p.	62,0%	61,4%	0,6p.p.
<b>Lucro bruto de vestuário</b>	<b>1.906,3</b>	<b>1.562,3</b>	<b>22,0%</b>	<b>3.283,1</b>	<b>2.770,9</b>	<b>18,5%</b>
<b>Margem bruta de vestuário</b>	<b>58,4%</b>	<b>57,5%</b>	<b>0,9p.p.</b>	<b>57,5%</b>	<b>56,8%</b>	<b>0,7p.p.</b>

Nota: a operação de varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como as receitas líquidas de serviços e custos relacionados ao varejo (marketplace). As operações da Ashua e Repassa são consolidadas na Renner.

O Lucro Bruto totalizou **R\$ 2.084,3 milhões**, representando uma **expansão de 20,4%** em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta consolidada atingiu **57,1%**, com **avanço de 0,9p.p.** A margem bruta de vestuário também **evoluiu 0,9p.p.**, alcançando **58,4%**.

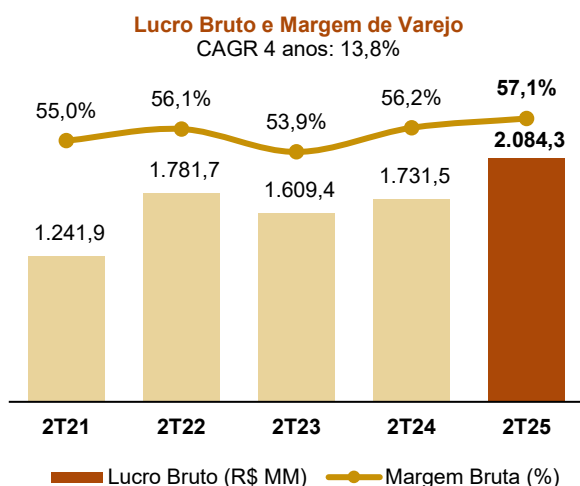
A margem bruta foi favorecida pelo mix com maior participação de produtos de inverno na venda, pela redução de markdown, bem como pelo repasse da inflação aos preços, conforme já mencionado. Esses avanços refletiram a gestão eficiente de estoques e foram resultado da maior agilidade na captura de tendências e no desenvolvimento de coleções, bem como da integração da cadeia de suprimentos, que proporciona mais flexibilidade e responsividade na produção. A evolução em andamento do modelo de abastecimento também oferece gradualmente maior precisão e agilidade.

**Média NDF**  
2T25 ~R\$ 5,90  
2T24 ~R\$ 5,00

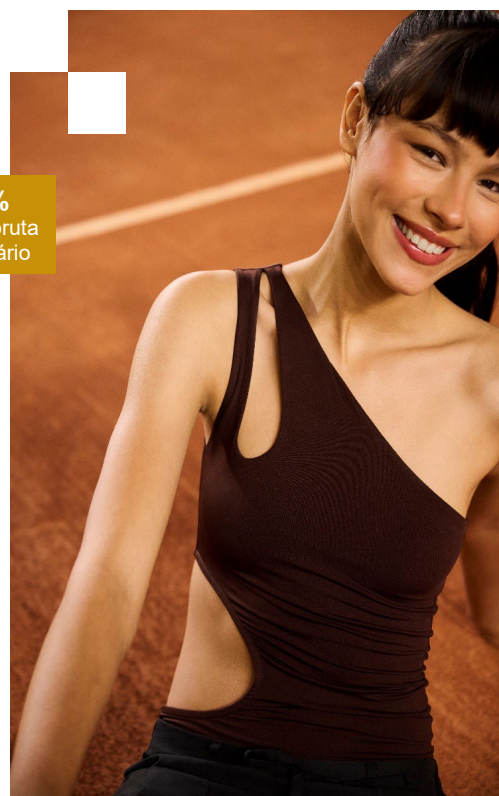
A Companhia encerrou o trimestre com aumento de 4,1% no volume financeiro dos estoques versus o 2T24, devido aos maiores custos de aquisição. Ainda assim, o prazo médio em relação ao 2T24 reduziu 9 dias. O volume de itens antigos seguiu em patamar reduzido e bem controlado, resultando em menores remarcações.

O Ajuste a Valor Presente impactou a margem em **-0,2p.p.**, devido à curva ascendente da taxa de juros no período, quando comparado ao ano anterior. Este efeito é contábil, temporal e não caixa (vide NE nº 8 – Demonstrações Financeiras) e espera-se que tenha menor relevância para os próximos períodos.

A Camicado apresentou margem de **55,9%**, leve redução de **0,2p.p.** ante o ano anterior, consequência principalmente dos maiores níveis de remarcações no período. Já na Youcom, o **aumento de 0,6p.p.** na margem refletiu a adequada gestão comercial e de estoques do negócio.



**58,4%**  
margem bruta  
de vestuário



# Despesas Operacionais de Varejo

R\$ MM	2T25	% ROL	2T24	% ROL	Δ	6M25	% ROL	6M24	% ROL	Δ
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(1.321,8)</b>	<b>-36,2%</b>	<b>(1.140,7)</b>	<b>-37,0%</b>	<b>15,9%</b>	<b>(2.465,4)</b>	<b>-38,5%</b>	<b>(2.193,9)</b>	<b>-39,6%</b>	<b>12,4%</b>
Vendas	(861,2)	-23,6%	(763,6)	-24,8%	12,8%	(1.618,5)	-25,3%	(1.461,1)	-26,4%	10,8%
Gerais e administrativas	(415,0)	-11,4%	(357,6)	-11,6%	16,1%	(778,6)	-12,2%	(696,6)	-12,6%	11,8%
Participação nos Resultados	(45,6)	-1,2%	(19,5)	-0,6%	133,8%	(68,3)	-1,1%	(36,2)	-0,7%	88,7%

Nota: as despesas operacionais não consideram as linhas de depreciação e amortização.

As despesas operacionais do trimestre somaram **R\$ 1.321,8 milhões** e cresceram **15,9%**, decorrente dos maiores volumes e dos temas destacados abaixo. Ainda assim, houve **diluição de despesas de 0,8 p.p.**

As Despesas com Vendas **reduziram em 1,2 p.p.** a participação sobre a receita de varejo, reflexo principalmente da diluição proporcionada pelos maiores volumes vendidos. No ano anterior, buscando equilibrar as despesas ao cenário desafiador de vendas que os eventos climáticos ocorridos naquele período trouxeram, houve redução de alguns gastos, cujos níveis normalizaram neste ano.

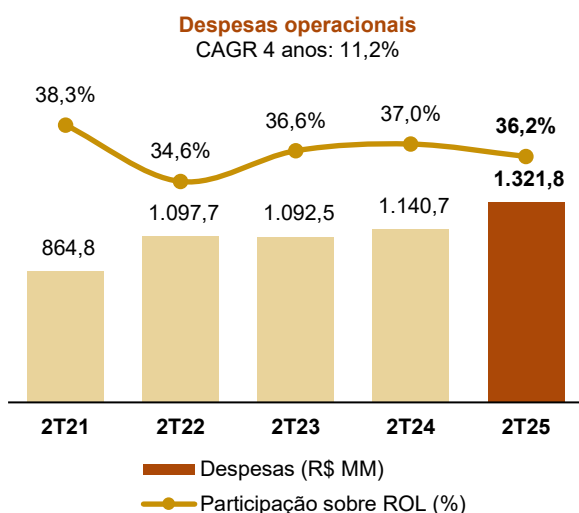
Em Despesas Gerais e Administrativas a **diluição** foi de **0,2p.p.**. O crescimento de **16,1%** refletiu, além da inflação no período, maiores despesas relativas a:

- a) plano de ações restritas, que aumentaram em **R\$ 22,2 milhões** (0,6 p.p.), conforme Nota Explicativa 30, principalmente pela valorização da ação no período, a qual é base de cálculo para os encargos sobre o saldo das outorgas ainda não exercidas.
- b) provisões com processos judiciais, que aumentaram em **R\$ 12,2 milhões** (0,3 p.p.), concentrados em sua maioria em ações trabalhistas, decorrentes do julgamento de alguns processos com ticket médio mais elevado, em comparação ao 2T24. As recentes alterações na jurisprudência, que revisam aspectos da Reforma Trabalhista de 2017, têm contribuído para o aumento no valor médio das condenações e um maior ingresso de novas ações. A Companhia tem constantemente revisado suas estratégias e políticas para mitigação desse efeito.

Também influenciaram as despesas, iniciativas e projetos relacionados a sistemas e plataformas para melhoria da operação.

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

Por fim, as despesas relacionadas ao Programa de Participação nos Resultados (PPR) dos colaboradores cresceram, tendo em vista os resultados operacionais obtidos no 1S25. O provisionamento é feito com base no resultado acumulado obtido em cada período sobre o orçamento da Companhia. Desta forma, este crescimento ocorre sobre uma base menor no 2T24, dado a performance mais fraca auferida naquele período.



**0,8p.p.**  
diluição de despesas

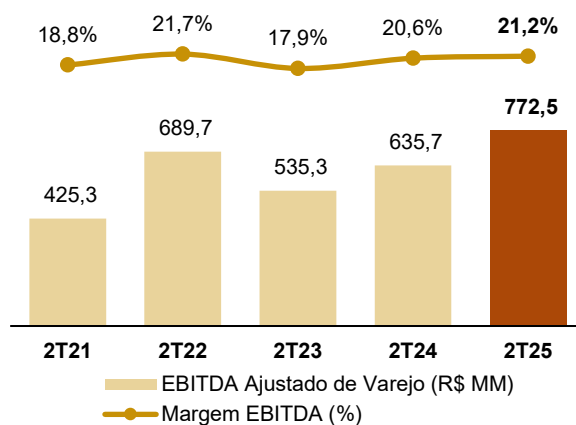


# EBITDA Ajustado de Varejo

R\$ milhões	2T25	% ROL	2T24	% ROL	Δ	6M25	% ROL	6M24	% ROL	Δ		
Lucro Bruto	2.084,3	57,1%	1.731,5	56,2%	20,4%	0,9p.p.	3.602,2	56,2%	3.071,8	55,4%	17,3%	0,8p.p.
Despesas Operacionais	(1.321,8)	-36,2%	(1.140,7)	-37,0%	15,9%	0,8p.p.	(2.465,4)	-38,5%	(2.193,9)	-39,6%	12,4%	1,1p.p.
Outras receitas/despesas	10,0	0,3%	44,9	1,4%	-77,7%	-1,1p.p.	30,4	0,5%	122,4	2,2%	-75,1%	-1,7p.p.
<b>EBITDA ajustado de varejo</b>	<b>772,5</b>	<b>21,2%</b>	<b>635,7</b>	<b>20,6%</b>	<b>21,5%</b>	<b>0,6p.p.</b>	<b>1.167,2</b>	<b>18,2%</b>	<b>1.000,3</b>	<b>18,1%</b>	<b>16,7%</b>	<b>0,1p.p.</b>

No 2T25, o EBITDA ajustado de varejo **creceu 21,5%**, atingindo **R\$ 772,5 milhões**, com margem de **21,2%**. Este desempenho é fruto da contínua evolução operacional do negócio de varejo, com Margem Bruta **0,9p.p.** maior e diluição de despesas de **0,8p.p.**, não obstante **1,1p.p.** relativos à não comparabilidade em outras receitas e despesas operacionais, principalmente pela maior recuperação de créditos fiscais no 2T24.

**EBITDA de Varejo**  
CAGR 4 anos: 16,1%



**+21,5%**  
EBITDA de Varejo

**+0,6p.p.**  
na margem  
EBITDA de Varejo



# Serviços Financeiros

A partir do 1T25, a Companhia alterou os prazos do reconhecimento de juros de atraso e da baixa de ativos vencidos, em linha com normativos do Banco Central do Brasil e CMN, Resolução 4.966, que busca convergência à norma internacional IFRS 9.

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

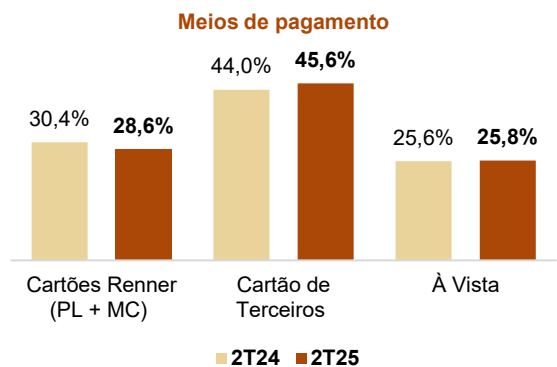
Tema	Até 31/12/2024	A partir de 01/01/2025	Efeitos	Comportamento
Reconhecimento de juros	Até 60 dias de atraso	Até 90 dias de atraso	<b>Aumento</b> do contas a receber e <b>aumento</b> da receita de juros de atraso	Recorrente
			<b>Aumento</b> da provisão de perdas, sobre a parcela de receita adicionada à carteira	
Baixa de carteira vencida	Após 360 dias	Após 540 dias	<b>Aumento</b> do contas a receber e <b>redução</b> do montante de perdas em crédito líquidas	Benefício não recorrente, efeito temporal apenas no 1S25

## MEIOS DE PAGAMENTO

A Realize CFI seguiu impulsionando a operação de varejo, com **aumento de 13%** no volume de vendas financiadas pelos cartões próprios ante o 2T24. A queda na participação decorre do crescimento expressivo das vendas do varejo, da manutenção de uma política de crédito mais conservadora e da campanha de cashback realizada no ano anterior.

A Realize CFI seguiu com sua política de crédito restritiva, com novas originações seletivas e mais direcionadas no Private Label, a fim de manter uma carteira de crédito com risco baixo e controlado. Diante disso, ao final do trimestre a base ativa era **4,7 milhões** de clientes, estável versus o 1T25 e 2T24, porém com crescimento de 4% no Private Label.

O ticket médio das vendas através dos cartões próprios **creceu 6%**, alcançando **R\$ 319** no trimestre, enquanto o ticket médio da Companhia como um todo foi de R\$ 227, demonstrando o papel fidelizador e alavancador da financeira ao varejo.



## ■ CARTEIRA DE CRÉDITO

(R\$ milhões)	2T25						Δ 2T25x2T24			
	2T25		(ex 4.966)		2T24		Δ 2T25x2T24		(ex 4.966)	
Carteira total	6.511,5	100,0%	5.741,6	100,0%	5.801,2	100,0%	12,2%	-	-1,0%	-
Em dia	4.662,5	71,6%	4.662,5	81,2%	4.443,5	76,6%	4,9%	-5,0p.p.	4,9%	4,6p.p.
Vencida	1.849,0	28,4%	1.079,1	18,8%	1.357,7	23,4%	36,2%	5,0p.p.	-20,5%	-4,6p.p.
Estágio 1	122,0	1,9%	122,0	2,1%	128,1	2,2%	-4,8%	-0,3p.p.	-4,8%	-0,1p.p.
Estágio 2	245,6	3,8%	245,6	4,3%	225,8	3,9%	8,8%	-0,1p.p.	8,8%	0,4p.p.
Estágio 3 - até 360 dias	831,5	12,8%	711,5	12,4%	1.003,8	17,3%	-17,2%	-4,5p.p.	-29,1%	-4,9p.p.
Estágio 3 - de 361 a 540 dias	649,9	10,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	-	-	-

Estágio 1 - Operações em atraso até 30 dias

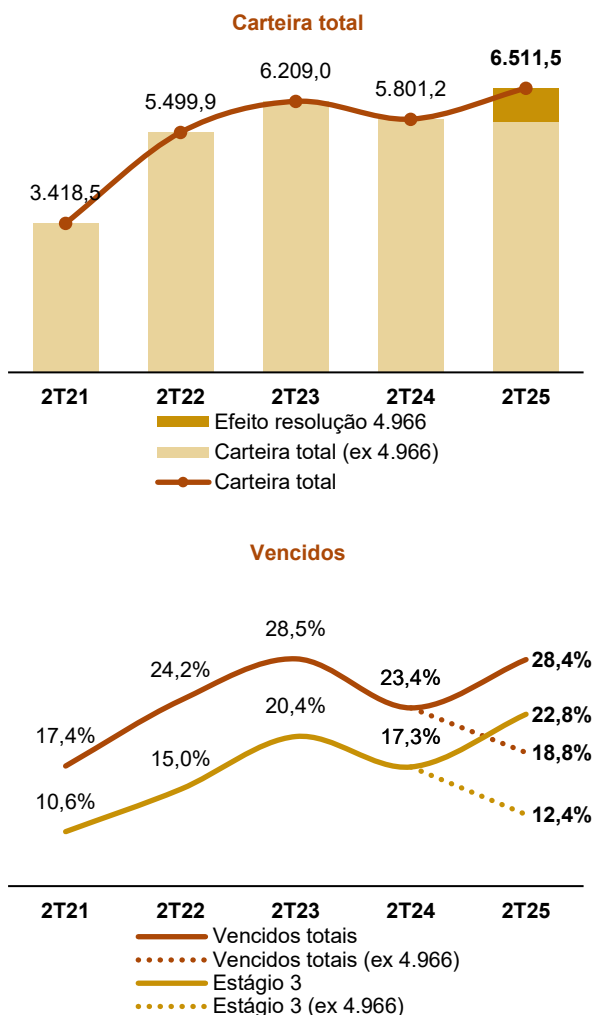
Estágio 2 - Operações em atraso de 31 a 89 dias

Estágio 3 - Operações em atraso a partir de 90 dias

A carteira total cresceu **12,2%**, principalmente em razão da alteração da baixa de ativos que ocorria após 360 dias de vencimento e passou para após 540 dias e do reconhecimento adicional de receita. Excluindo-se estes efeitos, a carteira total reduziu **1,0%**, com contínua melhora no seu perfil de risco. A carteira em dia cresceu **4,9%**, impulsionada pelo aumento dos gastos totais nos cartões (*Total Payment Volume - TPV*).

A participação da carteira vencida aumentou **5,0p.p.**, em função dos efeitos da Resolução 4.966, já mencionada. Excluindo-se estes efeitos, a carteira vencida caiu **4,6p.p.**, com destaque para a faixa do estágio 3, que registrou queda de **4,9p.p.**, representando **12,4%**. Esse desempenho deveu-se, 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 da maior eficiência na cobrança.

Por fim, a cobertura total para perdas atingiu **21,3%**, um aumento de **3,8p.p.** Já a cobertura da carteira vencida no estágio 3 (over 90) encerrou o trimestre em **93,4%** (redução de **7,3p.p.**). Excluindo os efeitos da Resolução 4.966, a cobertura total atingiu **14,1%**, com redução de **3,3p.p.** em decorrência da melhor qualidade dos recebíveis. Já a cobertura da carteira vencida no estágio 3 (over 90) encerrou o trimestre em **113,9%** (aumento de **13,2p.p.**).



## RESULTADO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

(R\$ milhões)	2T25 (atual)	Efeitos 4.966*		2T25 (ex 4.966)	2T24	Δ 2T25 (atual) x 2T24	Δ 2T25 (ex 4.966) x 2T24
		Recorrente	Não Recorrente				
Receitas, líquidas de funding	519,5	70,0	-	449,5	426,0	21,9%	5,5%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(255,7)	(60,0)	50,0	(245,7)	(253,5)	0,9%	-3,1%
Despesas operacionais	(145,3)	-	-	(145,3)	(137,7)	5,5%	5,5%
<b>Resultado de serviços financeiros</b>	<b>118,5</b>	<b>10,0</b>	<b>50,0</b>	<b>58,5</b>	<b>34,8</b>	<b>240,8%</b>	<b>68,2%</b>
% sobre o EBITDA Total Ajustado	13,3%	1,1%	5,6%	6,6%	5,2%	8,1p.p.	0,3p.p.

(R\$ milhões)	6M25 (atual)	Efeitos 4.966*		6M25 (ex 4.966)	6M24	Δ 6M25 (atual) x 6M24	Δ 6M25 (ex 4.966) x 6M24
		Recorrente	Não Recorrente				
Receitas, líquidas de funding	1.023,1	120,0	-	903,1	855,3	19,6%	5,6%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(432,9)	(80,0)	115,0	(467,9)	(518,1)	-16,4%	-9,7%
Despesas operacionais	(281,3)	-	-	(281,3)	(289,1)	-2,7%	-2,7%
<b>Resultado de serviços financeiros</b>	<b>308,9</b>	<b>40,0</b>	<b>115,0</b>	<b>153,9</b>	<b>48,2</b>	<b>541,4%</b>	<b>219,6%</b>
% sobre o EBITDA Total Ajustado	20,9%	2,7%	7,8%	10,4%	4,6%	16,3p.p.	1,3p.p.

\*Valores aproximados.

No trimestre, o resultado de serviços financeiros somou **R\$ 118,5 milhões**, reflexo principalmente da melhora no perfil de crédito da carteira e da Resolução 4.966. Excluindo os efeitos da mudança regulatória, o resultado teria sido **R\$ 58,5 milhões**, importante evolução de 68% de crescimento versus o 2T24.

As receitas, líquidas de *funding*, aumentaram **21,9%**, ante o 2T24, principalmente em razão:

a) do reconhecimento de juros de atraso para a parcela da carteira vencida nas faixas de 61 a 90 dias, ante até 60 dias anteriormente, resultando em um ganho aproximado de **R\$ 70 milhões** neste trimestre. Este efeito tem caráter **recorrente**, mas os montantes reconhecidos nos períodos seguintes dependerão do comportamento da carteira. Este montante foi maior em relação ao 1T25, refletindo a dinâmica do negócio de varejo: a formação de carteira vencida até 90 dias no 2T25 corresponde aos volumes comercializados no 4T24, período caracterizado por vendas sazonalmente mais robustas.

b) da redução do custo de funding em **R\$ 21,6 milhões**, como consequência da substituição de parte de funding da Realize com terceiros, por financiamento com a Controladora, conforme nota explicativa 25.3 e 31 das Demonstrações Financeiras. Na visão consolidada, esta transação entre partes relacionadas é eliminada na linha de receitas líquidas de funding e receita financeira.

Já as perdas em crédito ficaram relativamente **estáveis (+0,9%)** e refletem:

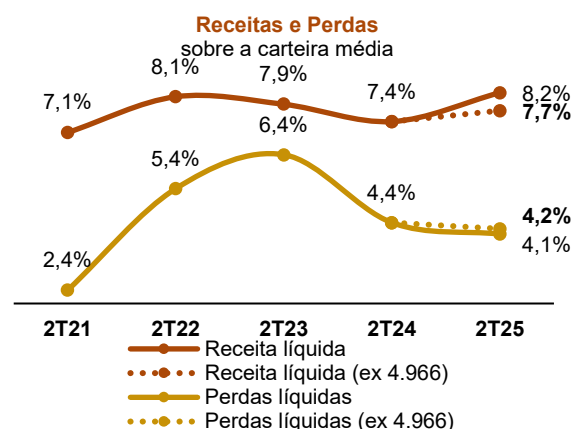
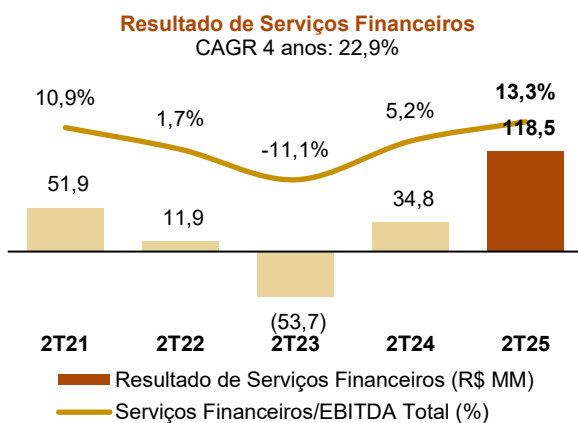
a) menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso, dado o melhor perfil de risco da carteira.

b) cessão de direito creditório de carteira baixada (vencida acima de 360 dias), que beneficiou o resultado do 2T24 em R\$ 15,8 milhões.

c) mudança do prazo de reconhecimento dos juros de atraso e das baixas da carteira (WO), que tiveram um efeito líquido negativo de cerca de **R\$ 10 milhões**. Deste montante, aproximadamente **R\$ 60 milhões** negativos são fruto do aumento da provisão de perda sobre a parcela adicional da receita do 2T25 e da rolagem do atraso do 1T25. Cerca de **R\$ 50 milhões** positivos são fruto da postergação da baixa de ativos vencidos após 360 dias.

Os efeitos da receita adicional do reconhecimento de juros de atraso, líquida da provisão para perdas, ainda que possuam caráter recorrente, tendem a ser pouco relevantes no 2S25. Já o efeito não recorrente, ou seja, o benefício da baixa da carteira após 540 dias de atraso, deixará de existir no 2S25.

Quanto às despesas, totalizaram **R\$ 145,3 milhões**, crescimento de **5,5%** ante o 2T24, alinhado ao comportamento da carteira e à inflação do período.



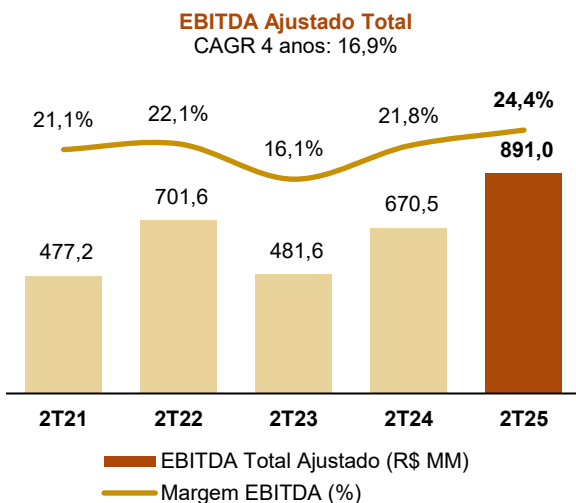
# EBITDA Total Ajustado

R\$ milhões	2T25	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>404,5</b>	<b>315,0</b>	<b>28,4%</b>	<b>625,5</b>	<b>454,2</b>	<b>37,7%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	107,6	69,3	55,3%	141,0	41,9	236,5%
Resultado Financeiro, Líquido	45,9	(29,6)	NA	64,3	(65,2)	NA
Depreciações e amortizações	323,1	299,2	8,0%	628,0	595,1	5,5%
<b>EBITDA Total</b>	<b>881,1</b>	<b>653,9</b>	<b>34,7%</b>	<b>1.458,8</b>	<b>1.026,0</b>	<b>42,2%</b>
Plano de Opção de Compra de Ações	8,6	6,2	38,7%	12,3	12,1	1,7%
Participações Estatutárias	-	1,7	NA	-	1,7	NA
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	1,3	8,7	-85,1%	4,9	8,5	-42,4%
<b>EBITDA Total Ajustado</b>	<b>891,0</b>	<b>670,5</b>	<b>32,9%</b>	<b>1.476,0</b>	<b>1.048,3</b>	<b>40,8%</b>
Margem EBITDA Total Ajustado	24,4%	21,8%	2,6p.p.	23,0%	18,9%	4,1p.p.

No trimestre, o EBITDA ajustado total cresceu **32,9%**, atingindo **R\$ 891,0 milhões**, com margem de **24,4%**, maior em **2,6p.p.** ante o 2T24, principalmente em função da melhora dos segmentos de varejo e serviços financeiros. Conforme já mencionado, esta comparação também foi impactada por itens extraordinários:

- 1) no varejo, no montante de **R\$ 10,0 milhões** no 2T25 (R\$ 44,9 milhões no 2T24), na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais;
- 2) na Realize CFI:
  - a) Efeito **positivo** de **R\$ 70 milhões**, referente ao reconhecimento da parcela adicional de receita de juros de atraso;
  - b) Efeito **negativo** de **R\$ 60 milhões**, fruto do aumento da provisão de perda sobre a parcela adicional da receita acima;
  - c) Efeito **positivo** de **R\$ 50 milhões**, fruto da postergação da baixa de ativos vencidos após 360 dias;
  - d) Cessão de direito creditório de carteira baixada, que beneficiou o resultado do 2T24 em **R\$ 15,8 milhões**.

Em bases comparáveis, excluindo esses efeitos, o EBITDA ajustado teria sido R\$ 820,4 milhões versus R\$ 609,7 milhões no 2T24, crescimento de 34,6%, com margem maior em 2,7p.p.



# Investimentos e expansão

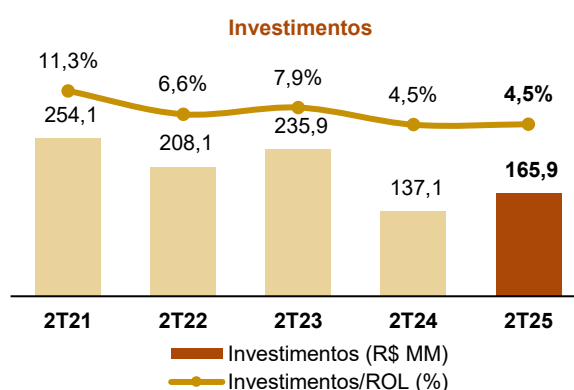
## INVESTIMENTOS

(R\$ MM)	2T25	2T24	6M25	6M24
Novas lojas	14,3	30,4	18,0	41,9
Remodelação de instalações e outros	70,1	47,3	99,8	67,1
Sistemas e equipamentos de tecnologia	77,5	55,4	101,9	86,9
Logística e outros	4,0	4,0	7,7	10,2
<b>Total dos investimentos</b>	<b>165,9</b>	<b>137,1</b>	<b>227,5</b>	<b>206,1</b>

Os investimentos totalizaram **R\$ 165,9 milhões** no trimestre, focados principalmente em remodelações de lojas e melhoria de sistemas de tecnologia.

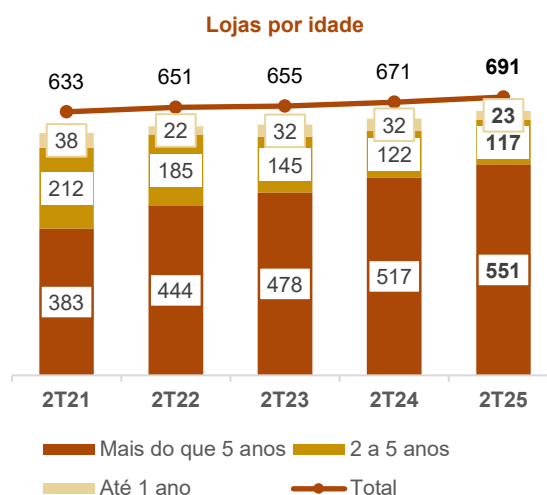
A redução no montante de investimentos em novas lojas refere-se à calendarização das obras/inauguração das novas lojas. O cronograma de aberturas previstas para o ano está em **linha com o planejado**, sendo mais relevante no 2S25.

A Companhia espera investir **R\$ 850 milhões**, em 2025, voltados principalmente às reformas de lojas, que geram maior produtividade das operações, bem como à abertura de 30-37 novas unidades: 15-20 Renner, sendo cerca de 80% em novas praças, cuja rentabilidade é superior à média do parque e alavancam o online, cerca de 15 Youcom e 1-2 Camicado, além de investimentos em tecnologia para seguir fortalecendo os negócios.



## LOJAS EM OPERAÇÃO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

	2T25	2T24	6M25	6M24
<b>Renner</b>				
Número de Lojas	450	439	450	439
Aberturas	1	3	2	3
Fechamentos	0	-2	0	-6
Área de Vendas (mil m²)	736,1	731,4	736,1	731,4
<b>Camicado</b>				
Número de Lojas	102	104	102	104
Aberturas	0	0	0	0
Fechamentos	0	0	-1	-3
Área de Vendas (mil m²)	43,4	44,1	43,4	44,1
<b>Youcom</b>				
Número de Lojas	139	128	139	128
Aberturas	4	4	4	4
Fechamentos	0	0	0	0
Área de Vendas (mil m²)	25,1	23,6	25,1	23,6



## DEPRECIACIONES E AMORTIZACIONES

As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram **R\$ 182,0 milhões** no trimestre, **5,1%** maior versus o 2T24, decorrente da maior base de ativos. Já a Depreciação do Direito de Uso - IFRS 16, totalizou **R\$ 141,1 milhões**, maior em **11,8%** versus o mesmo período do ano anterior.

# Gestão Financeira

## FLUXO DE CAIXA LIVRE

(R\$ MM)	2T25	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
<b>EBITDA Total Ajustado</b>	<b>891,0</b>	<b>670,5</b>	<b>220,5</b>	<b>1.476,0</b>	<b>1.048,3</b>	<b>427,7</b>
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	(33,3)	99,2	(132,5)	(75,6)	119,2	(194,8)
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>857,7</b>	<b>769,7</b>	<b>88,0</b>	<b>1.400,4</b>	<b>1.167,5</b>	<b>232,9</b>
<b>(+/-) Variação Capital de Giro</b>	<b>(341,0)</b>	<b>(310,9)</b>	<b>(30,1)</b>	<b>(741,6)</b>	<b>(450,0)</b>	<b>(291,6)</b>
Contas a Receber	(516,4)	(358,8)	(157,6)	407,0	659,1	(252,1)
Obrigações com Administradora de Cartões	10,4	10,4	48,8	(136,1)	(136,1)	(42,5)
Estoques	267,6	95,8	171,8	(27,7)	(105,9)	78,2
Fornecedores	(87,8)	(26,4)	(61,4)	(479,6)	(426,9)	(52,7)
Impostos a Recuperar / Pagar	51,0	22,6	28,4	(199,6)	(199,8)	0,2
Outras Contas a Receber/Pagar	(65,8)	(92,8)	27,0	(305,6)	(334,0)	28,4
<b>(-) Capex</b>	<b>(183,5)</b>	<b>(159,5)</b>	<b>(24,0)</b>	<b>(254,9)</b>	<b>(231,6)</b>	<b>(23,3)</b>
<b>(-) Investimentos em controladas</b>	<b>-</b>	<b>(12,1)</b>	<b>12,1</b>	<b>-</b>	<b>(12,1)</b>	<b>12,1</b>
<b>(=) Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>333,1</b>	<b>287,3</b>	<b>45,8</b>	<b>403,9</b>	<b>473,8</b>	<b>(69,9)</b>

A maior geração de fluxo de caixa livre se deu principalmente pela maior geração de caixa operacional, pela melhora do ciclo financeiro no período, não obstante o menor resultado financeiro, conforme explicado em capítulo a seguir.

## (CAIXA) ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	30/06/2025	31/12/2024
Empréstimos e Financiamentos	-	522,4
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	590,6	423,1
<b>Endividamento Bruto</b>	<b>590,6</b>	<b>945,5</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(1.790,8)	(2.771,3)
<b>(Caixa) Endividamento Líquido</b>	<b>(1.200,2)</b>	<b>(1.825,8)</b>

O caixa líquido da Companhia reduziu R\$ 625,6 milhões versus dezembro de 2024, em razão principalmente da utilização de cerca de **R\$ 650 milhões** (~70% do programa) para a recompra de ações – programa comunicado ao mercado em fevereiro – bem como para o pagamento do JSCP do 4T24 e 1T25, no montante total de **R\$ 369,0 milhões**. Estes movimentos foram parcialmente compensados pela geração de fluxo de caixa livre no período.



# Resultado Financeiro

	2T25	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>27,5</b>	<b>95,0</b>	<b>-71,1%</b>	<b>75,3</b>	<b>189,4</b>	<b>-60,2%</b>
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	26,1	46,9	-44,5%	68,8	104,6	-34,2%
Juros Selic sobre créditos tributários	1,4	48,1	-97,0%	6,6	84,8	-92,3%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(62,0)</b>	<b>(76,9)</b>	<b>-19,4%</b>	<b>(134,7)</b>	<b>(164,3)</b>	<b>-18,0%</b>
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(0,0)	(15,9)	-100,0%	(9,7)	(41,7)	-76,9%
Juros sobre arrendamentos	(62,0)	(61,0)	1,7%	(125,1)	(122,6)	2,0%
<b>Variações cambiais e correções monetárias, líquidas</b>	<b>(14,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>NA</b>	<b>(13,2)</b>	<b>42,2</b>	<b>NA</b>
<b>Outras receitas e (despesas)</b>	<b>2,7</b>	<b>1,2</b>	<b>124,0%</b>	<b>8,2</b>	<b>(2,1)</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(45,9)</b>	<b>29,6</b>	<b>NA</b>	<b>(64,3)</b>	<b>65,2</b>	<b>NA</b>

O Resultado Financeiro foi **negativo em R\$ 45,9 milhões** versus **R\$ 29,6 milhões positivos** no 2T24, principalmente em razão da não comparabilidade dos montantes relativos aos rendimentos dos juros sobre os créditos tributários recuperados no 2T24, como também da menor contribuição dos efeitos líquidos de variação cambial e monetária, relativos à subsidiária na Argentina.

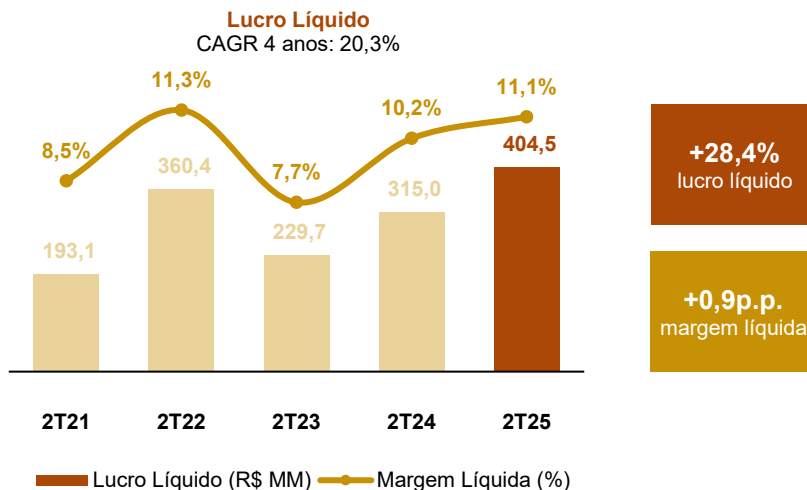
Os menores rendimentos de caixa e aplicações financeiras, refletem a redução na posição de caixa mencionada anteriormente, bem como do efeito da eliminação do funding da Realize CFI pela Renner na visão consolidada, também já mencionados, cujo benefício na receita da Realize CFI tem a contrapartida nos rendimentos de caixa. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela maior taxa de juros no período.

# Lucro Líquido

O Lucro Líquido aumentou **28,4%** ante o mesmo trimestre do ano anterior, atingindo **R\$ 404,5 milhões**, reflexo principalmente da melhor performance operacional dos segmentos de varejo e serviços financeiros, não obstante o menor resultado financeiro e maior alíquota efetiva de IRCS de 21,0% (18,0% no 2T24). Em bases comparáveis, excluindo os efeitos de itens não recorrentes no varejo (Outras Receitas e Despesas Operacionais) e na Realize CFI (efeitos da resolução 4.966 e venda de carteira do 2T24), líquido de IRCS, o Lucro Líquido teria sido R\$ 361,9 milhões versus R\$ 275,9 milhões no 2T24, com margem líquida maior em 0,9p.p.

Quanto ao lucro por ação, o trimestre encerrou em **R\$ 0,4024**, maior em **34,4%** versus o ano anterior (R\$ 0,2995 por ação).

No trimestre, foram destinados aos acionistas **R\$ 203,1 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R\$ 149,1 milhões no 2T24), correspondentes a **R\$ 0,203027** por ação (R\$ 0,155919 no 2T24), cujo pagamento foi efetuado a partir de 15/07/2025.



# Demonstração dos Resultados Consolidados

	2T25	2T24	6M25	6M24
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>4.167,6</b>	<b>3.520,4</b>	<b>7.425,1</b>	<b>6.428,6</b>
Vendas de mercadorias	3.642,7	3.069,3	6.391,0	5.518,5
Venda de serviços	524,9	451,1	1.034,1	910,1
<b>Custo das vendas</b>	<b>(1.563,8)</b>	<b>(1.362,8)</b>	<b>(2.799,9)</b>	<b>(2.501,6)</b>
Custo das mercadorias vendidas	(1.561,6)	(1.344,2)	(2.796,3)	(2.460,5)
Custos dos serviços	(2,2)	(18,6)	(3,6)	(41,1)
<b>Lucro bruto</b>	<b>2.603,8</b>	<b>2.157,6</b>	<b>4.625,3</b>	<b>3.927,1</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(2.045,9)</b>	<b>(1.802,9)</b>	<b>(3.794,4)</b>	<b>(3.496,2)</b>
Vendas	(861,2)	(763,6)	(1.618,5)	(1.461,1)
Gerais e administrativas	(415,0)	(357,7)	(778,6)	(696,6)
Depreciações e amortizações	(323,1)	(299,3)	(628,0)	(595,2)
Perdas em crédito	(255,7)	(253,5)	(432,9)	(518,1)
Outros resultados operacionais	(190,9)	(128,8)	(336,3)	(225,2)
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>557,9</b>	<b>354,7</b>	<b>830,9</b>	<b>430,9</b>
Resultado financeiro	(45,9)	29,6	(64,3)	65,2
Imposto de renda e contribuição social	(107,6)	(69,3)	(141,0)	(41,9)
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>404,4</b>	<b>315,0</b>	<b>625,5</b>	<b>454,2</b>

# Balanços Patrimoniais Consolidados

	30/06/2025	31/12/2024
<b>Ativo total</b>	<b>18.735,4</b>	<b>20.364,5</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>10.994,7</b>	<b>12.316,7</b>
Caixa e equivalentes de caixa	833,5	1.926,1
Aplicações financeiras	957,3	845,2
Contas a receber	6.495,9	6.902,9
Estoques	1.957,6	1.929,9
Tributos a recuperar	445,7	414,2
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	196,6	164,1
Instrumentos financeiros derivativos	-	27,8
Outros ativos	108,1	106,5
<b>Ativo não circulante</b>	<b>7.740,7</b>	<b>8.047,8</b>
Tributos a recuperar	295,8	305,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	20,9	31,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	821,4	790,2
Outros ativos	103,8	97,7
Investimentos	54,7	56,6
Imobilizado	2.789,3	2.900,4
Direito de uso	2.077,9	2.252,5
Intangível	1.576,9	1.613,4
<b>Passivo total e patrimônio líquido</b>	<b>18.735,4</b>	<b>20.364,5</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>6.313,3</b>	<b>7.647,6</b>
Empréstimos, financiamentos e debêntures	-	522,4
Financiamentos - operações serviços financeiros	261,1	409,3
Arrendamentos a pagar	797,0	783,9
Fornecedores	1.327,6	1.807,3
Obrigações com administradora de cartões	2.474,1	2.610,2
Obrigações fiscais	419,1	545,3
Obrigações sociais e trabalhistas	450,1	488,5
Obrigações estatutárias	178,4	170,6
Provisão para riscos	99,7	90,0
Instrumentos financeiros derivativos	56,6	-
Outras obrigações	249,6	220,1
<b>Passivo não circulante</b>	<b>2.121,6</b>	<b>1.944,0</b>
Financiamentos - operações serviços financeiros	329,5	13,7
Arrendamentos a pagar	1.713,9	1.847,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2,8	5,7
Fornecedores	1,9	1,8
Provisão para riscos	59,9	56,2
Outras obrigações	13,6	19,0
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>10.300,5</b>	<b>10.772,9</b>
Capital social	9.540,9	9.540,9
Ações em tesouraria	(790,8)	(154,4)
Reservas de capital	176,8	166,4
Reservas de lucros	1.079,0	1.079,0
Outros resultados abrangentes	61,8	141,0
Lucros (prejuízos) acumulados	232,8	-

# Fluxos de Caixa

## Consolidados

	2T25	2T24	6M25	6M24
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>				
Lucro líquido ajustado	1.280,0	793,9	2.127,6	1.123,1
<b>(Aumento) Redução nos Ativos</b>				
Contas a receber de clientes	(816,6)	(305,3)	(71,7)	852,9
Estoques	269,4	100,2	(15,1)	(81,4)
Tributos a recuperar	(52,1)	(97,5)	(65,8)	(193,7)
Outros ativos	(14,4)	(31,7)	(66,6)	(20,5)
<b>Aumento (Redução) nos Passivos</b>				
Fornecedores	(68,5)	(5,9)	(454,7)	(407,9)
Obrigações fiscais	141,9	127,2	(145,9)	(37,9)
Obrigações com administradoras de cartões	10,4	48,8	(136,1)	(42,5)
Outras obrigações	(65,7)	22,9	(66,7)	25,7
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(34,9)	(5,9)	(131,3)	(107,5)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(5,3)	(25,5)	(39,3)	(99,2)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplicações financeiras</b>	<b>644,2</b>	<b>621,2</b>	<b>934,4</b>	<b>1.011,1</b>
Aplicações financeiras	(242,1)	(100,5)	(112,1)	2,5
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>402,1</b>	<b>520,7</b>	<b>822,3</b>	<b>1.013,6</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimentos</b>				
Aquisições de imobilizado e intangível	(183,5)	(159,5)	(254,9)	(231,6)
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos</b>	<b>(183,5)</b>	<b>(159,5)</b>	<b>(254,9)</b>	<b>(231,6)</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>				
Recompra de ações	(147,7)	-	(648,0)	-
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	153,2	(175,2)	(357,8)	(665,5)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(139,8)	(201,1)	(324,7)	(406,0)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(164,5)	(125,0)	(320,1)	(421,3)
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos</b>	<b>(298,8)</b>	<b>(501,3)</b>	<b>(1.650,6)</b>	<b>(1.492,8)</b>
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	(1,9)	7,1	(9,4)	11,3
<b>Redução no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(82,1)</b>	<b>(133,0)</b>	<b>(1.092,6)</b>	<b>(699,5)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	915,6	1.965,7	1.926,1	2.532,2
<b>Caixa e equivalentes de caixa no fim do período</b>	<b>833,5</b>	<b>1.832,7</b>	<b>833,5</b>	<b>1.832,7</b>

# Sobre a Lojas Renner S.A.

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

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

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

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

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

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

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

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

## Relações com Investidores

CFO e DRI  
Daniel Martins dos Santos

### Relações com Investidores

[ri@lojasrenner.com.br](mailto:ri@lojasrenner.com.br)

Carla Sffair  
Caroline Luccarini  
Maurício Töller  
Luciana Moura

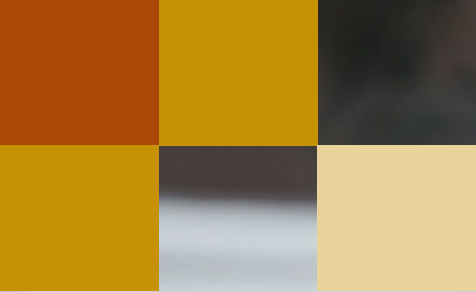
### Governança Corporativa

[gc@lojasrenner.com.br](mailto:gc@lojasrenner.com.br)



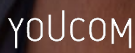

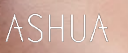

Diva Freire  
Eloisa Sassen  
Bruna Miranda

### 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

# LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMCiDO youcom realize ASHUA repassa

# Results

# 2Q25



# Highlights

## 2Q25

August 7, 2025 - Lojas Renner S.A. (B3: LREN3) announces its results for the second quarter 2025 (2Q25). All amounts are expressed in millions of Reais and comparisons are with the same period in the previous year, except when otherwise indicated.

- **Apparel sales** increased by **20.0%** and **SSS** by **18.6%**, reaching a **58.4% gross margin (+0.9p.p.)**
- **Retail gross margin** increased by **0.9p.p.**, to **57.1%**
- **Youcom sales** increased by **21.7%**, achieving a **gross margin** of **63.7% (0.6p.p.)**
- **Expense dilution** of **0.8p.p.**; representing one more quarter of improvement
- Results for **Realize CFI** were **R\$ 118 MM** (R\$ 58 MM ex regulatory changes "Res. 4,966") and **continued improvement in portfolio risk**
- **Total Adjusted EBITDA** reached **R\$ 891 MM** (+32.9%) with a **24.4%** (+2.6p.p.) margin
- **Cash position** of **R\$ 1.8 bi** and net cash position of **R\$ 1.2 bi**
- Reduction of **12 days** in the financial cycle and generation of **R\$ 333 MM** in **Free Cash Flow**
- ~70% of the **buyback program** executed to date (52 million shares)
- **Net profit** of **R\$ 404 MM (+28.4%)** and **Earnings per Share** of **R\$ 0.4024 (+34.4%)**
- Another quarter of ROIC LTM evolution, to reach **14.1% (+2.0 p.p.)**
- The world's first retailer to adopt international IFRS Sustainability Disclosure Standards - Climate (IFRS S1 and S2)

R\$ million	2Q25	2Q24	Δ	1H25	1H24	Δ
Retailing net revenue	3,649.7	3,079.9	18.5%	6,406.5	5,541.2	15.6%
Retailing Same Store Sales	17.3%	2.7%	NA	14.5%	4.8%	NA
Apparel net revenue	3,262.6	2,718.2	20.0%	5,711.7	4,876.8	17.1%
Apparel Same Store Sales	18.6%	2.1%	NA	15.7%	4.4%	NA
Digital GMV (1P + 3P)	734.3	608.4	20.7%	1,318.1	1,116.0	18.1%
Digital GMV Penetration	15.1%	14.8%	0.3p.p.	15.5%	15.2%	0.3p.p.
Retail gross margin	57.1%	56.2%	0.9p.p.	56.2%	55.4%	0.8p.p.
Apparel gross margin	58.4%	57.5%	0.9p.p.	57.5%	56.8%	0.7p.p.
Operating expenses	(1,321.8)	(1,140.7)	15.9%	(2,465.4)	(2,193.9)	12.4%
% Operating expenses/Retailing net revenue	-36.2%	-37.0%	-0.8p.p.	-38.5%	-39.6%	-1.1p.p.
Retailing Adjusted EBITDA	772.5	635.7	21.5%	1,167.2	1,000.3	18.2%
Retailing Adjusted EBITDA Margin	21.2%	20.6%	0.6p.p.	18.2%	18.1%	0.1p.p.
Financial Services Result	118.5	34.8	240.8%	308.9	48.2	541.4%
Total Adjusted EBITDA	891.0	670.5	32.9%	1,476.0	1,048.3	40.8%
Total EBITDA Margin	24.4%	21.8%	2.6p.p.	23.0%	18.9%	4.1p.p.
Free Cash Flow	333.1	287.3	16.0%	403.9	473.8	-14.8%
Net Income	404.5	315.0	28.4%	625.5	454.2	37.7%
Net Margin	11.1%	10.2%	0.9p.p.	9.8%	8.2%	1.6p.p.
Earnings per Share (R\$)	0.4024	0.2995	34.4%	0.6115	0.4321	41.5%
<sup>1</sup> ROIC <sup>LTM</sup>	14.1%	12.1%	2.0p.p.	14.1%	12.1%	2.0p.p.

<sup>1</sup>Return on Invested Capital, calculated according to the formula NOPAT/Invested Capital, where NOPAT means the Company's operating profit after taxes and Invested Capital means the average total capital allocated by the Company, considering the sum of equity and third-party capital.

### Information as of July 31<sup>st</sup>, 2025:

- **LREN3**  
**R\$ 16.27/share**
- **MARKET CAP**  
**R\$ 16.3 billion**
- **SHARES OUTSTANDING**  
**1,000,514,755**

### EARNINGS CONFERENCE CALL

**August 8<sup>th</sup>, 2025**  
**10 a.m. BRT / 9 a.m. US-EDT**

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

[https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN\\_IOPjKfzqTHi2XrZNQxNUyA](https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_IOPjKfzqTHi2XrZNQxNUyA)

# Message from the CEO

We had another quarter of solid performance in growth, profitability and value creation. Second quarter apparel sales **grew 20%** with a **58.4%** gross margin, representing a **0.9p.p** year over year increase. We delivered once again expense dilution, and totaled **R\$ 404 million** in net profit **(+28%)** or **R\$ 0.4024 per share (+34%)**, with ROIC LTM at **14.1%**, a **2p.p.** increase.

Sales at Youcom and Camicado rose **22%** and **8%**, respectively. Realize, which continues to serve as an important driver of customer engagement and loyalty, reported its seventh consecutive quarter of improved results, benefitting from sustained credit portfolio quality also when excluding the effects from Brazil's new Central Bank resolution.

The second quarter performance demonstrates that the initiatives we have implemented to strengthen our business model are gradually benefiting our operations while enhancing the Company's competitiveness. More agile and flexible fashion execution, combined with an increasingly more precise and integrated supply model, are enabling us to provide customers with the right product at the right time. A fluid digitalized and integrated shopping journey drove increased omni customer engagement while also expanding the overall active customer base during the quarter. E-commerce now accounted for **15%** of total sales in the quarter, a **21%** increase year-over-year while also delivering improved profitability.

Our performance throughout the first half of the year gives us confidence in the path we have chosen. Our business model holds considerable untapped potential, and we are focused on accelerating its full realization. We also have a **R\$ 1.8 billion** cash position which provides the flexibility to invest in growth while we capture additional opportunities. Our solid balance sheet has enabled us to execute approximately **70%** of the share buyback program in just five months - equivalent to 52 million shares - reaching the limit of available reserves. We therefore reaffirm our strategic commitment to sustainable long-term growth with profitability and value creation.

**Fabio Faccio – CEO**



## Retail Net Revenue

R\$ million	2Q25	2Q24	Δ	1H25	1H24	Δ
<b>Retail net revenue</b>	<b>3,649.7</b>	<b>3,079.9</b>	<b>18.5%</b>	<b>6,406.5</b>	<b>5,541.2</b>	<b>15.6%</b>
Renner	3,376.8	2,842.0	18.8%	5,899.3	5,094.9	15.8%
Youcom	132.9	122.9	8.1%	260.8	248.2	5.1%
Camicado	140.0	115.0	21.7%	246.5	198.1	24.4%
<b>Retail same store sales</b>	<b>17.3%</b>	<b>2.7%</b>	<b>NA</b>	<b>14.5%</b>	<b>4.8%</b>	<b>NA</b>
<b>Apparel net revenue</b>	<b>3,262.6</b>	<b>2,718.2</b>	<b>20.0%</b>	<b>5,711.7</b>	<b>4,876.8</b>	<b>17.1%</b>
<b>Apparel same store sales</b>	<b>18.6%</b>	<b>2.1%</b>	<b>NA</b>	<b>15.7%</b>	<b>4.4%</b>	<b>NA</b>
Digital GMV (1P + 3P)	734.3	608.4	20.7%	1,318.1	1,116.0	18.1%
Digital GMV penetration	15.1%	14.8%	0.3p.p.	15.5%	15.2%	0.3p.p.
Retailing net revenue per sq meters (thousand R\$)	4.5	3.9	17.8%	8.0	6.9	15.0%
Company average ticket size (R\$)	226.9	213.4	6.3%	211.4	201.3	5.0%
Proprietary cards average ticket size (R\$)	318.8	299.7	6.4%	294.8	288.1	2.3%
Average sales area (thousand sq. meters)	804.5	799.5	0.6%	804.3	800.3	0.5%

Note: The retail operation includes revenue from merchandise sales, as well as net service revenues and costs related to the retail (marketplace) business. The operations of Ashua and Repassa are consolidated under Renner.

2Q25 retail net revenue increased by **18.5%** year-over-year, to reach **R\$ 3,649.7 million**, with strong performance also reflected on the Mother's Day and Valentine's Day events. Same store sales (SSS) **increased by 17.3%**.

**+20.0%**  
apparel  
revenue

Apparel retail and same store sales (SSS) net revenue increased by **20.0%** and **18.6%**, respectively - representing double the market's average growth rate, based on figures from the IBGE Monthly Retail Survey (PMC – IBGE) as of May. This market share gain was driven by an increase in transactions, particularly due to higher conversion rates, resulting from strong customer response to the collection, also with benefit of season-appropriate temperatures during 2Q25 as compared to the unseasonable weather conditions during the same period of the prior year. Price adjustments and a higher concentration of new items in the assortment mix increased full price sales, favorably impacting results. These adjustments offset cost inflation while reinforcing the brand's market positioning.

The Youcom youth brand sustained its growth momentum, with 2Q25 sales revenue increasing by **21.7%** to **R\$ 140.0 million**, driven by solid operational execution and increasing brand appeal among its target audience. Camicado's Home & Decor label net revenues reached **R\$ 132.9 million**, an **8.1% increase**, benefitting from the seasonal impact of the Easter holiday period falling in the second quarter this year, among other contributing factors.

**+17.8%**  
retail  
revenue/  
sq meters

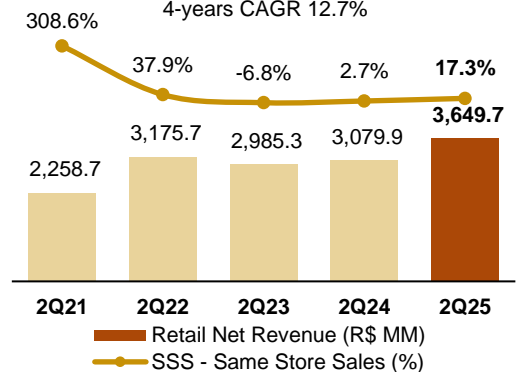
Consolidated retail revenue per square meter, an important growth lever for the Company, **increased by 17.8%** in 2Q25. This strong performance reflects the benefits from the business model evolution, marked by more agile and flexible fashion execution, enhanced fulfillment capabilities enabling an increasingly personalized in-store inventory allocation, and a more integrated and differentiated customer journey.

### ▪ DIGITAL

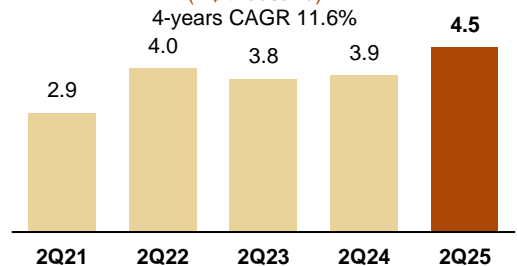
Digital GMV **increased by 20.7%** in the quarter, reaching a **15.1%** penetration - an increase of **0.3 p.p.** year-over-year - while maintaining higher profitability compared to 2Q24. This performance was driven by a stronger contribution from new product sales, a record-high active customer base (MAU) and increased visitor traffic.

Regarding supply, e-commerce already delivers all products of new collections from the SP DC. During the transition, digital service levels were affected, impacting the Company's NPS during the period.

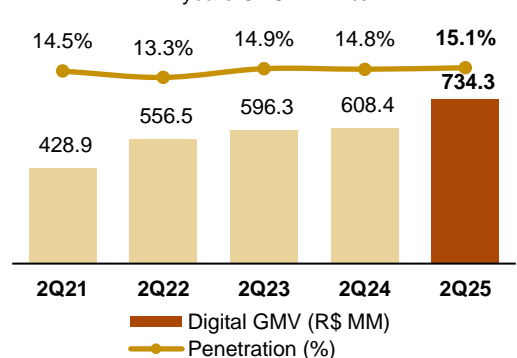
**Retail Net Revenue**  
4-years CAGR 12.7%



**Retail Net Revenue/m<sup>2</sup>**  
(R\$ thousand)  
4-years CAGR 11.6%



**Digital GMV**  
4-years CAGR 14.4%



# Retail

## Gross Profit and Margin

R\$ million	2Q25	2Q24	Δ	1H25	1H24	Δ
<b>Retail gross profit</b>	<b>2,084.3</b>	<b>1,731.5</b>	<b>20.4%</b>	<b>3,602.2</b>	<b>3,071.8</b>	<b>17.3%</b>
<b>Retail gross margin</b>	<b>57.1%</b>	<b>56.2%</b>	<b>0.9p.p.</b>	<b>56.2%</b>	<b>55.4%</b>	<b>0.8p.p.</b>
Renner	56.9%	55.9%	1.0p.p.	56.0%	55.3%	0.7p.p.
Camicado	55.9%	56.1%	-0.2p.p.	55.6%	53.0%	2.6p.p.
Youcom	63.7%	63.1%	0.6p.p.	62.0%	61.4%	0.6p.p.
<b>Apparel gross profit</b>	<b>1,906.3</b>	<b>1,562.3</b>	<b>22.0%</b>	<b>3,283.1</b>	<b>2,770.9</b>	<b>18.5%</b>
<b>Apparel gross margin</b>	<b>58.4%</b>	<b>57.5%</b>	<b>0.9p.p.</b>	<b>57.5%</b>	<b>56.8%</b>	<b>0.7p.p.</b>

Note: The retail operation includes revenue from merchandise sales, as well as net service revenues and costs related to the retail (marketplace) business. The operations of Ashua and Repassa are consolidated under Renner.

The Gross Profit totaled **R\$ 2,084.3 million**, a **20.4% year-over-year increase**. Consolidated gross margin reached **57.1%**, a **0.9p.p. increase**. Gross margin from apparel retail also **increased by 0.9p.p.**, to reach **58.4%**.

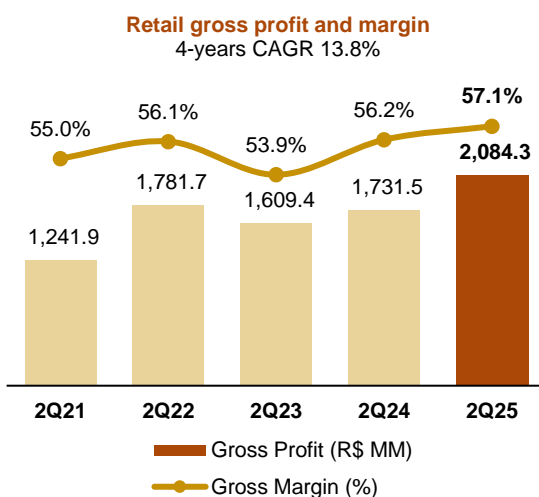
Gross margin benefited from a sales mix with a higher share of winter products, a reduction in markdowns, as well as the pass-through of inflation to prices, as previously mentioned. The above increases reflect continued improvements to inventory management efficiency, a result of trend responsiveness and the development of collections through an increasingly integrated supply chain - enhancing production flexibility and agility. The ongoing evolution of the fulfillment model has also contributed to increased precision and agility in operations.

**Average NDF**  
2Q25 ~R\$ 5.90  
2Q24 ~R\$ 5.00

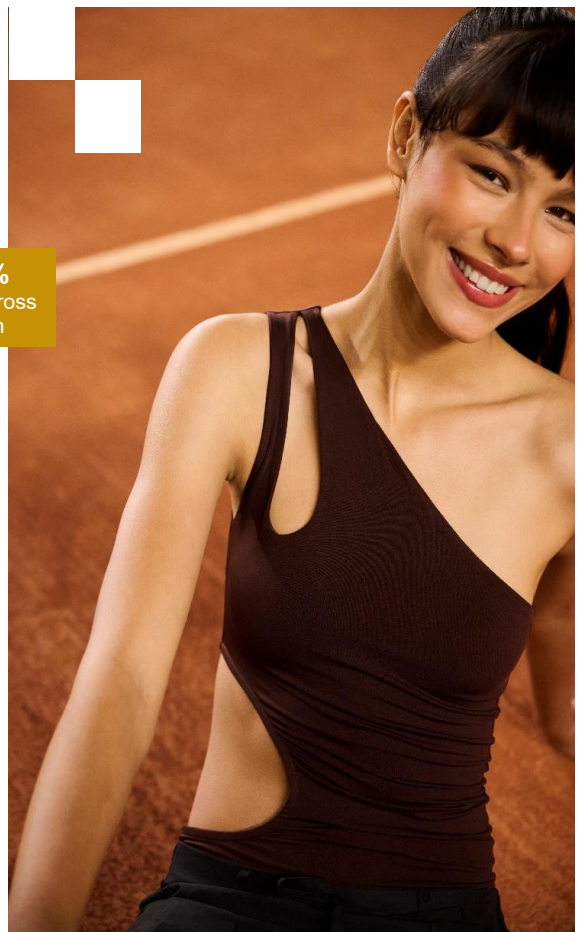
The Company ended the second quarter with 4.1% increase in financial inventory volume compared to 2Q24, driven by higher acquisition costs. Despite this, the average inventory outstanding days decreased by 9 days versus 2Q24. Aged inventory volumes continued a downward and well-managed trajectory, resulting in fewer markdowns during the quarter.

The Present Value Adjustment (PVA) impacted gross margin by **-0.2p.p.**, reflecting increased interest rates during the period compared to the previous year. This is a temporary, non-cash accounting effect (refer to Explanatory Note 8 within the Financial Statements) and is expected to diminish in significance over time.

Camicado 2Q25 margin was **55.9%**, a slight decrease of **0.2p.p.** year-over-year, primarily due to higher markdown activity during the period. Meanwhile, Youcom margin **increased by 0.6p.p.** driven by effective commercial strategies and disciplined inventory management.



**58.4%**  
apparel gross margin



# Retail

## Operating Expenses

R\$ million	2Q25	% NOR	2Q24	% NOR	Δ	1H25	% NOR	1H24	% NOR	Δ
<b>Operating expenses</b>	<b>(1,321.8)</b>	<b>-36.2%</b>	<b>(1,140.7)</b>	<b>-37.0%</b>	<b>15.9%</b>	<b>(2,465.4)</b>	<b>-38.5%</b>	<b>(2,193.9)</b>	<b>-39.6%</b>	<b>12.4%</b>
Sales	(861.2)	-23.6%	(763.6)	-24.8%	12.8%	(1,618.5)	-25.3%	(1,461.1)	-26.4%	10.8%
General and Administrative	(415.0)	-11.4%	(357.6)	-11.6%	16.1%	(778.6)	-12.2%	(696.6)	-12.6%	11.8%
Profit Sharing Program	(45.6)	-1.2%	(19.5)	-0.6%	133.8%	(68.3)	-1.1%	(36.2)	-0.7%	88.7%

Note: operating expenses do not consider depreciation and amortization lines.

Second quarter operating expenses totaled **R\$ 1,321.8 million**, a **15.9%** increase year-over-year, primarily due to higher volumes and the specific factors detailed below. Despite this increase, the Company achieved an **expense dilution of 0.8 p.p.**

Sales expenses **decreased** by **1.2 p.p.** as a proportion of retail revenue, primarily due to dilution from higher sales volume. In the same period of the previous year, certain expenditures were temporarily reduced in response to a challenging sales environment caused by extreme weather conditions. These expense levels have since normalized in 2025.

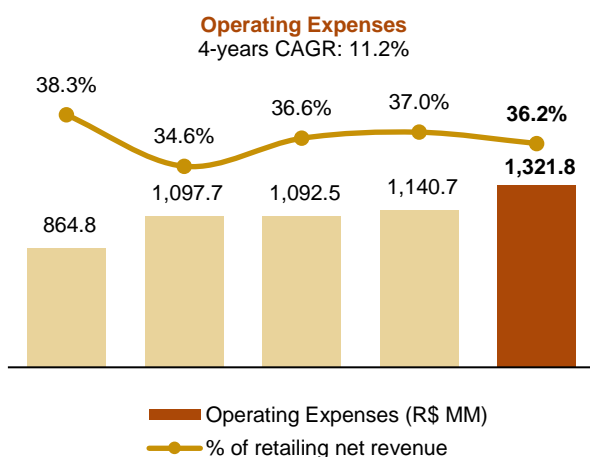
General and Administrative Expenses were diluted by **0.2p.p.**. The **16.1%** increase in absolute terms reflected both inflation during the period and higher expenses related to:

- a) restricted share plan expenses, which increased by **R\$ 22.2 million** (0.6 p.p.), as detailed in Explanatory Note 30, primarily due to appreciation of the Company's share price during the period, which serves as the basis for calculating of social charges on the balance of unexercised grants.
- b) provisions for legal proceedings, which increased by **R\$ 12.2 million** (0.3 p.p.), concentrated mostly in labor lawsuits, resulting from the judgment of some cases with a higher average ticket, compared to 2Q24. Recent changes in case law, which revise aspects of the 2017 Labor Reform, have contributed to the increase in the average value of convictions and a greater inflow of new lawsuits. The Company has been constantly reviewing its legal strategies and policies to mitigate this effect.

Expenses were also impacted by initiatives and projects related to system and platform enhances for operational improvement.

Efficiency gains in the digital channel continued, with 2Q25 expenses as a percentage of Renner's online revenues decreasing relative to the same period of 2024.

Finally, expenses related to the Company's Profit Sharing Program (PSP) increased, reflecting the operating results achieved in 1H25. PSP provisions are recognized based on the accumulated results for each period relative to Company's budget. 2Q25 performance has been measured relative to lower 2Q24 base, due to softer performance during that period.



**0.8p.p.**  
expenses  
dilution

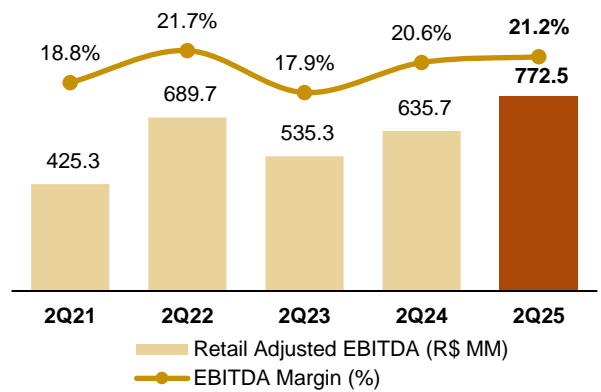


# Retail Adjusted EBITDA

R\$ million	2Q25	% NOR	2Q24	% NOR	Δ		1H25	% NOR	1H24	% NOR	Δ	
Gross profit	2,084.3	57.1%	1,731.5	56.2%	20.4%	0.9p.p.	3,602.2	56.2%	3,071.8	55.4%	17.3%	0.8p.p.
Operating expenses	(1,321.8)	-36.2%	(1,140.7)	-37.0%	15.9%	0.8p.p.	(2,465.4)	-38.5%	(2,193.9)	-39.6%	12.4%	1.1p.p.
Other revenues/ expenses	10.0	0.3%	44.9	1.4%	-77.7%	-1.1p.p.	30.4	0.5%	122.4	2.2%	-75.1%	-1.7p.p.
<b>Retail Adjusted EBITDA</b>	<b>772.5</b>	<b>21.2%</b>	<b>635.7</b>	<b>20.6%</b>	<b>21.5%</b>	<b>0.6p.p.</b>	<b>1,167.2</b>	<b>18.2%</b>	<b>1,000.3</b>	<b>18.1%</b>	<b>16.7%</b>	<b>0.1p.p.</b>

2Q25 Adjusted EBITDA increased by **21.5%**, reaching **R\$ 772,5 million** with a **21.2% margin**. This performance reflects continued operational improvement in the retail business, supported by an **0.9p.p.** increase in Gross Margin and **0.8p.p.** expense dilution. These gains were achieved despite a **1.1p.p.** impact from non-comparable items on other operating revenues/expenses, primarily due to a higher recovery of tax credits in 2Q24.

**Retail Adjusted EBITDA**  
4-years CAGR 16.1%



**+21.5%**  
retail EBITDA

**+0.6p.p.**  
retail EBITDA  
margin



# Financial Services

Beginning in 1Q25, the Company revised the timelines for recognizing overdue interest and writing-off of delinquent assets, in accordance with the regulations established by the Central Bank of Brazil (Bacen) and CMN Resolution 4.966. This adjustment aims to align local standards with international standards (IFRS 9).

The following changes were implemented in the Company's Consolidated Financial Statements, along with their primary impacts:

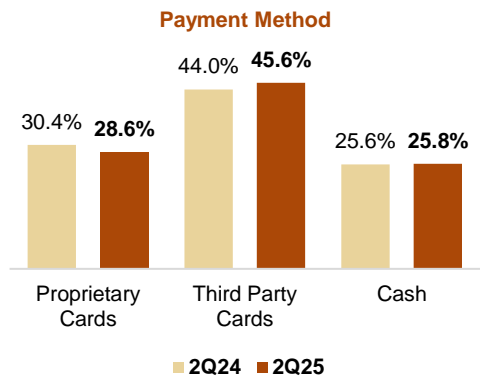
Theme	Up to 12/31/2024	As from 1/1/2025	Effects	Frequency
Recognition of Interest Income	Up to 60 days past due	Up to 90 days past due	<b>Increase</b> in accounts receivable and an <b>increase</b> in past due interest	Recurring
			<b>Increase</b> in provision for losses on the portion of revenue added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

## ■ PAYMENT METHOD

Realize CFI continued to support retailing operation, with a **13% increase** in sales volume financed through proprietary cards compared with 2Q24. The decline in the share of proprietary card usage was primarily due to strong growth in overall retail sales, the continuation of a more conservative credit policy and the cashback campaign that was implemented in the same period last year.

Realize CFI maintained its conservative credit policy in the quarter, with new originations carried out selectively and primarily focused on private label card, aiming to preserve a low-risk and well-controlled credit portfolio. As of the end of the quarter, the active customer base totaled **4.7 million**, remaining stable compared to 1Q25 and 2Q24, but with a 4% growth in Private Label cards.

In the quarter, the average sales ticket for sales made via proprietary cards increased by 6%, reaching **R\$ 319**, compared to the Company's overall average ticket of R\$ 227. This highlights the role for strengthening customer loyalty and further leveraging the financial institution's relevance to the retail operation.



## ■ CREDIT PORTFOLIO

(R\$ million)	2Q25		2Q25 (ex 4,966)		2Q24		Δ 2Q25x2Q24		Δ 2Q25x2Q24 (ex 4,966)	
	2Q25	100,0%	2Q25	100,0%	2Q24	100,0%				
Total portfolio	6.511,5	100,0%	5.741,6	100,0%	5.801,2	100,0%	12,2%	-	-1,0%	-
On due	4.662,5	71,6%	4.662,5	81,2%	4.443,5	76,6%	4,9%	-5,0p.p.	4,9%	4,6p.p.
Past due	1.849,0	28,4%	1.079,1	18,8%	1.357,7	23,4%	36,2%	5,0p.p.	-20,5%	-4,6p.p.
Stage 1	122,0	1,9%	122,0	2,1%	128,1	2,2%	-4,8%	-0,3p.p.	-4,8%	-0,1p.p.
Stage 2	245,6	3,8%	245,6	4,3%	225,8	3,9%	8,8%	-0,1p.p.	8,8%	0,4p.p.
Stage 3 - up to 360 days	831,5	12,8%	711,5	12,4%	1.003,8	17,3%	-17,2%	-4,5p.p.	-29,1%	-4,9p.p.
Stage 3 - from 361 up to 540 days	649,9	10,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	-	-	-

Stage 1 – Past due operations up to 30 days

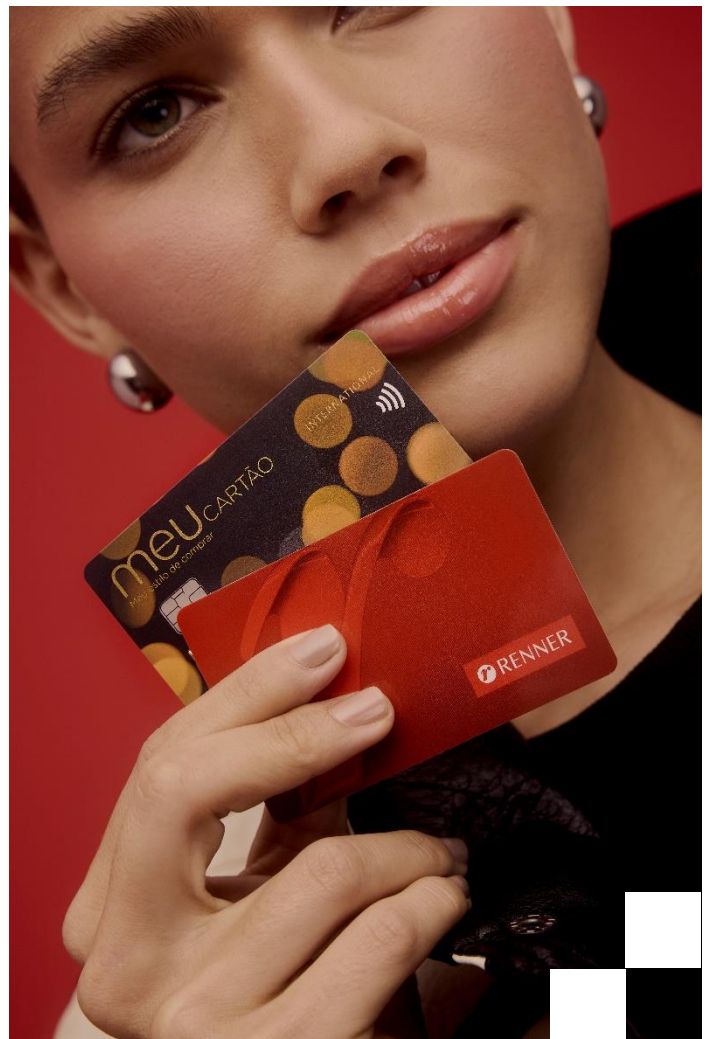
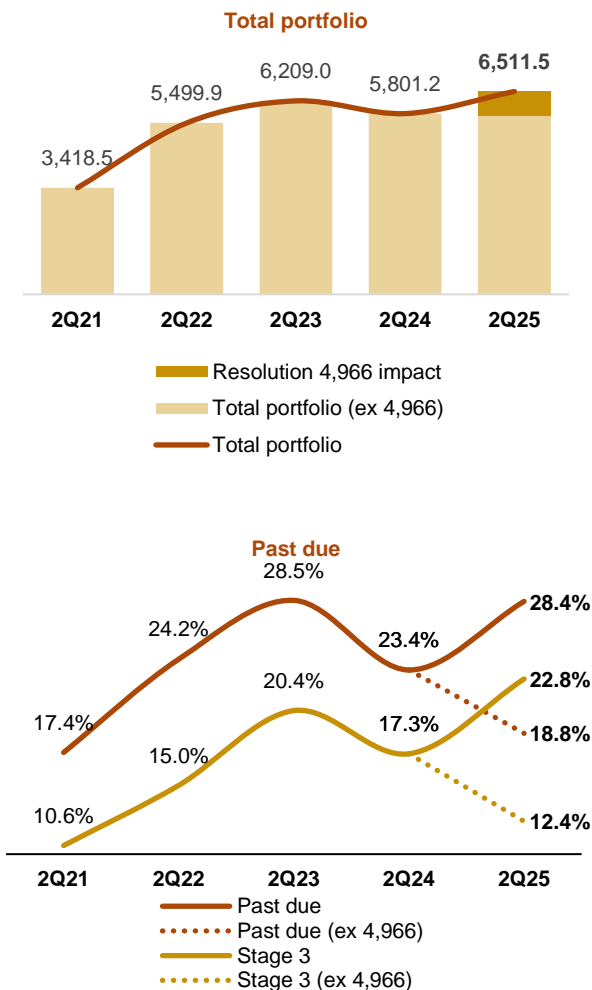
Stage 2 – Past due operations from 31 to 89 days

Stage 3 – Past due operations from 90 days

The total credit portfolio increased by **12.2%**, primarily due to the change in write-off criteria - to 540 from 360 days past due - as well as the recognition of additional revenue. Excluding these effects, the portfolio would have declined by **1.0%**, reflecting continued improvement in risk profile. The performing portfolio increased by **4.9%**, supported by higher total payment volume (TPV) from card transactions.

The share of overdue portfolio increased by **5.0p.p.**, reflecting the impact of Resolution 4966 as previously noted. Excluding this effect, the overdue portfolio declined by **4.6p.p.**, with a notable **4.9p.p. reduction in Stage 3** loans, which now represent **12.4%** of the total portfolio. This improvement was primarily due to a decrease in the formation of balances over 90 days past due (NPL90 Formation) and the effectiveness of implemented credit quality measures with enhanced collection.

Total coverage for losses reached **21.3%**, an **3.8p.p** increase. In contrast, coverage Stage 3 (over 90 days past due) receivables stood at **93.4%**, representing a decline of **7.3p.p**. Excluding the effects of Resolution 4966, total coverage would have been **14.1%**, a **3.3p.p** decrease reflecting overall improvement in receivables quality. Coverage of overdue Stage 3 receivables, excluding the resolutions impact, ended the quarter at **113.9%**, an increase of **13.2p.p**.



## FINANCIAL SERVICES RESULT

(R\$ million)	2Q25 (current)	Effects of 4,966*		2Q25 (ex 4,966)	2Q24	Δ 2Q25 (current) x 2Q24	Δ 2Q25 (current) x 2Q24
		Recurrent	Non-Recurrent				
Revenues, net of funding	519,5	70,0	-	449,5	426,0	21,9%	5,5%
Credit losses, net of recoveries	(255,7)	(60,0)	50,0	(245,7)	(253,5)	0,9%	-3,1%
Operating expenses	(145,3)	-	-	(145,3)	(137,7)	5,5%	5,5%
<b>Financial services result</b>	<b>118,5</b>	<b>10,0</b>	<b>50,0</b>	<b>58,5</b>	<b>34,8</b>	<b>240,8%</b>	<b>68,2%</b>
% of Total Adjusted EBITDA	13,3%	1,1%	5,6%	6,6%	5,2%	8,1p.p.	0,3p.p.

(R\$ million)	1H25 (current)	Effects of 4,966*		1H25 (ex 4,966)	1H24	Δ 6M25 (current) x 6M24	Δ 6M25 (current) x 6M24
		Recurrent	Non-Recurrent				
Revenues, net of funding	1.023,1	120,0	-	903,1	855,3	19,6%	5,6%
Credit losses, net of recoveries	(432,9)	(80,0)	115,0	(467,9)	(518,1)	-16,4%	-9,7%
Operating expenses	(281,3)	-	-	(281,3)	(289,1)	-2,7%	-2,7%
<b>Financial services result</b>	<b>308,9</b>	<b>40,0</b>	<b>115,0</b>	<b>153,9</b>	<b>48,2</b>	<b>541,4%</b>	<b>219,6%</b>
% of Total Adjusted EBITDA	20,9%	2,7%	7,8%	10,4%	4,6%	16,3p.p.	1,3p.p.

\*Approximate values.

Financial services 2Q25 results totaled **R\$ 118.5 million**, primarily due the improvement in the credit profile of the portfolio and by the impact of Central Bank Resolution 4,966. Excluding the effects of regulatory changes, the result would have been **R\$ 58.5 million**, representing a significant 68% year-over-year increase.

Revenues, net of funding increased **21.9%** compared to 2Q24, primarily due to:

a) the booking of overdue interest from the past due portfolio in the 61-to-90-day segment, as compared with the previous threshold of up to 60 days, resulted in an approximate gain of **R\$ 70 million** in 2Q25. While this effect is **recurring**, the amounts recognized in future periods will depend on portfolio behavior. This amount was higher compared to 1Q25, reflecting the dynamics of the retail business: the portfolio of receivables overdue up to 90 days in 2Q25 corresponds to volumes sold in 4Q24, a period marked by seasonally stronger sales.

b) a **R\$ 21.6 million** reduction in funding costs, due to the partial replacement of Realize's third party funding with financing from the Parent Company, as detailed in Explanatory Note 25.3 and 31 of the Financial Statements. In the consolidated financial statements, this related-party transaction is excluded from net revenues (net of funding) and financial income.

Credit losses remained relatively **stable, increasing by 0.9%**, due to the following factors:

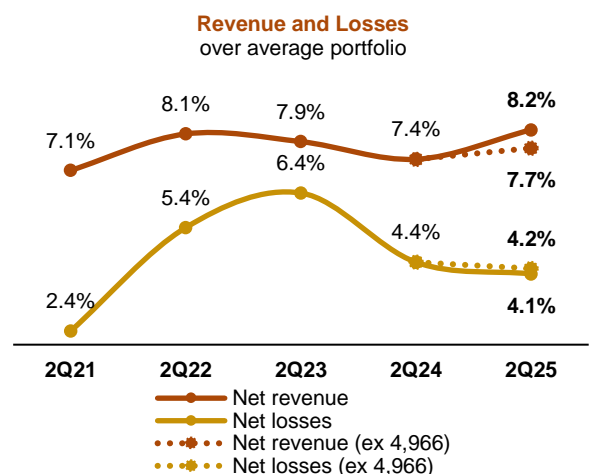
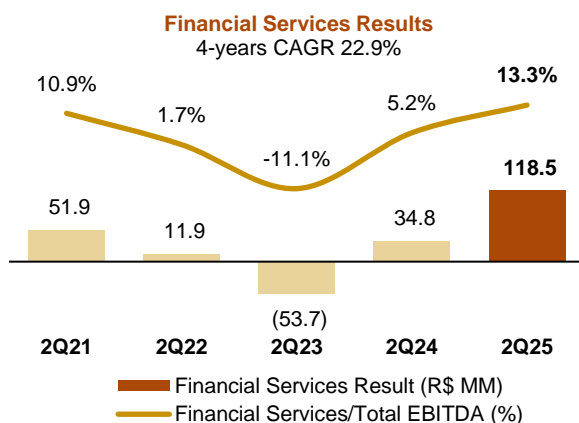
a) lower provisioning for losses on overdue receivables portfolio losses, reflecting an improved risk profile in the portfolio.

b) the assignment of credit rights from a written-off portfolio (over 360 days past due), which had positively impacted 2Q24 results by R\$ 15.8 million.

c) a change in criteria for recognizing overdue interest and portfolio write-offs (WO), which resulted in a negative net effect of approximately **R\$ 10 million**. This included an approximately **R\$ 60 million** increase in provision for losses on the additional revenue recognized in 2Q25 and the rollover of past due from 1Q25, partially offset by a **R\$ 50 million** benefit from the deferral of asset write-offs beyond 360 days.

The effects of overdue interest recognition - net of provisions - while still recurring, are expected to lose relevance during 2H25. However, the non-recurring benefit from the extended write-off period (beyond 540 days) will no longer impact results in the second half of the year.

Finally, expenses totaled **R\$ 145.3 million**, representing a **5.5%** year-over-year increase driven by portfolio dynamics and inflationary pressures during the period.



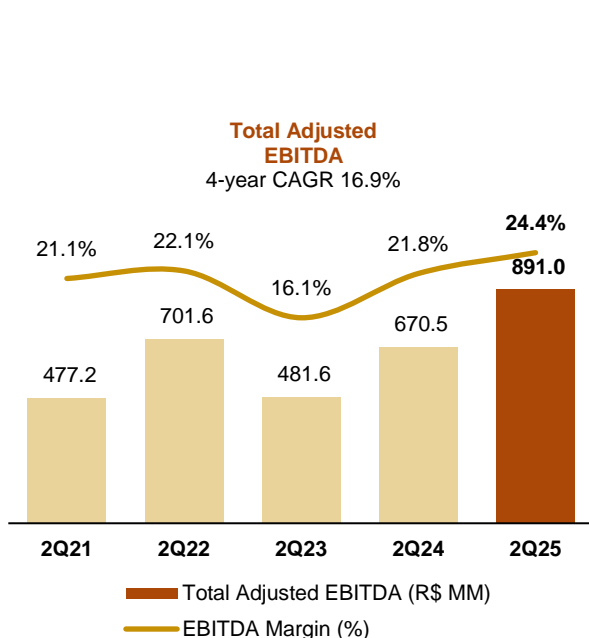
# Total Adjusted EBITDA

(R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ	1H25	1H24	Δ
<b>Net Income for the Period</b>	<b>404.5</b>	<b>315.0</b>	<b>28.4%</b>	<b>625.5</b>	<b>454.2</b>	<b>37.7%</b>
Income Tax and Social Contribution	107.6	69.3	55.3%	141.0	41.9	236.5%
Financial Result, Net	45.9	(29.6)	NA	64.3	(65.2)	NA
Depreciation and amortization	323.1	299.2	8.0%	628.0	595.1	5.5%
<b>Total EBITDA</b>	<b>881.1</b>	<b>653.9</b>	<b>34.7%</b>	<b>1,458.8</b>	<b>1,026.0</b>	<b>42.2%</b>
Stock Option Plan	8.6	6.2	38.7%	12.3	12.1	1.7%
Statutory Participation	-	1.7	NA	-	1.7	NA
Result of Disposals or Asset Write-Offs	1.3	8.7	-85.1%	4.9	8.5	-42.4%
<b>Total Adjusted EBITDA</b>	<b>891.0</b>	<b>670.5</b>	<b>32.9%</b>	<b>1,476.0</b>	<b>1,048.3</b>	<b>40.8%</b>
Total Adjusted EBITDA margin	24.4%	21.8%	2.6p.p.	23.0%	18.9%	4.1p.p.

Total Adjusted EBITDA increased by **32.9%** reaching **R\$ 891.0 million**, with a **24.4%** margin, an increase of 2.6p.p. compared to 2Q24. This strong performance is primarily led by improvements in both the retail and financial services segments. As noted previously, this year-over-year comparison was also impacted by the following extraordinary items:

- 1) In the retail segment, **R\$ 10.0 million** was recognized under Other Operating Income and Expenses in 2Q25 compared to R\$ 44.9 million in 2Q24;
- 2) At Realize CFI:
  - a) **A positive** impact of **R\$ 70 million** from the recognition of an additional portion of overdue interest income;
  - b) **A negative** impact of **R\$ 60 million** due to the increased provisioning for losses related to the above-described revenue;
  - c) **A positive** effect of **R\$ 50 million** resulting from the postponement of the write-off of assets overdue by more than 360 days;
  - d) **A positive** effect of **R\$ 15.8 million** in 2Q24 from the assignment of credit rights related to a written-off portfolio.

Excluding these non-recurring effects, Adjusted Total EBITDA for 2Q25 would have been R\$ 820.4 million, compared to R\$ 609.7 million in 2Q24 representing an 34.6% increase and a margin of 2.7p.p. improvement in margin year-over-year.



# Investments and expansion

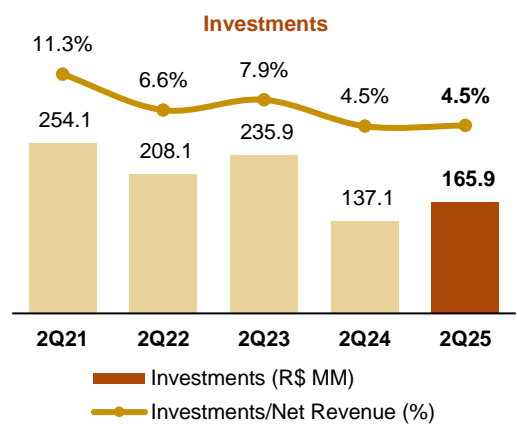
## INVESTMENTS

(R\$ million)	2Q25	2Q24	1H25	1H24
New stores	14.3	30.4	18.0	41.9
Remodeling of installations and others	70.1	47.3	99.8	67.1
IT equipment and systems	77.5	55.4	101.9	86.9
Logistics and others	4.0	4.0	7.7	10.2
<b>Total investments</b>	<b>165.9</b>	<b>137.1</b>	<b>227.5</b>	<b>206.1</b>

Investments totaled **R\$ 165.9 million** in the quarter, primarily focusing on store remodeling and IT system enhancements.

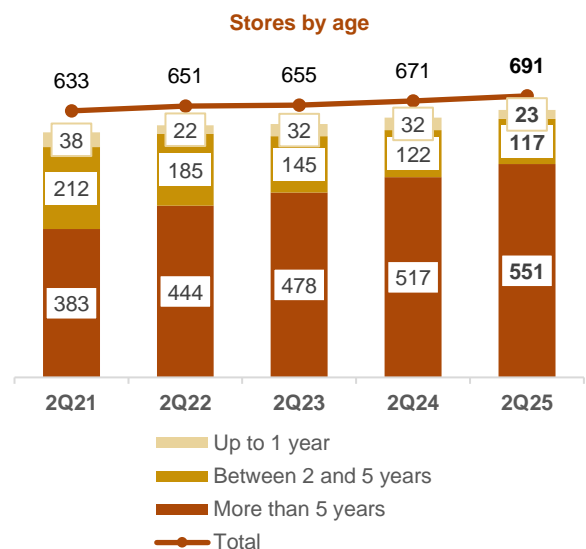
The decrease in investments in new stores reflects the timing of construction and rollout activities, with most store openings planned for the second half of 2025, **in line with the Company's schedule**.

The Company plan to invest **R\$ 850 million** in 2025, mainly on store refurbishments aimed at increasing operational productivity, as well as the opening of 30 to 37 new units: 15-20 Renner stores- approximately 80% of which will be located in new markets with above-average store network profitability and synergies with the online business- as well as about 15 Youcom stores and 1 to 2 Camicado units. The Company will also continue to invest in technology to further strengthen and scale its operations.



## STORES IN OPERATION BY BUSINESS UNIT

	2Q25	2Q24	1H25	1H24
<b>Renner</b>				
Number of Stores	450	439	450	439
Openings	1	3	2	3
Closures	0	-2	0	-6
Sales Area (sq.meters)	736.1	731.4	736.1	731.4
<b>Camicado</b>				
Number of Stores	102	104	102	104
Openings	0	0	0	0
Closures	0	0	-1	-3
Sales Area (sq.meters)	43.4	44.1	43.4	44.1
<b>Youcom</b>				
Number of Stores	139	128	139	128
Openings	4	4	4	4
Closures	0	0	0	0
Sales Area (sq.meters)	25.1	23.6	25.1	23.6



## DEPRECIATION AND AMORTIZATION

Depreciation and Amortization of fixed and intangible assets totaled **R\$ 182.0 million** in the quarter, representing a **5.1%** year-over-year increase, driven by the expansion of the asset base. Depreciation related to Right-of-Use assets under IFRS 16 amounted to **R\$ 141.1 million**, an **11.8%** year-over-year increase.

# Financial Management

## FREE CASH FLOW

(R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ	1H25	1H24	Δ
<b>Total Adjusted EBITDA</b>	<b>891.0</b>	<b>670.5</b>	<b>220.5</b>	<b>1,476.0</b>	<b>1,048.3</b>	<b>427.7</b>
(+/-) Income Tax, Social Contribution/Financial Revenue	(33.3)	99.2	(132.5)	(75.6)	119.2	(194.8)
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>857.7</b>	<b>769.7</b>	<b>88.0</b>	<b>1,400.4</b>	<b>1,167.5</b>	<b>232.9</b>
<b>(+/-) Change in Working Capital</b>	<b>(341.0)</b>	<b>(310.9)</b>	<b>(30.1)</b>	<b>(741.6)</b>	<b>(450.0)</b>	<b>(291.6)</b>
Accounts Receivable	(516.4)	(358.8)	(157.6)	407.0	659.1	(252.1)
Card Administrator Obligations	10.4	48.8	(38.4)	(136.1)	(42.5)	(93.6)
Inventory	267.6	95.8	171.8	(27.7)	(105.9)	78.2
Suppliers	(87.8)	(26.4)	(61.4)	(479.6)	(426.9)	(52.7)
Taxes	51.0	22.6	28.4	(199.6)	(199.8)	0.2
Other Accounts Receivable/Payable	(65.8)	(92.8)	27.0	(305.6)	(334.0)	28.4
<b>(-) Capex</b>	<b>(183.5)</b>	<b>(159.5)</b>	<b>(24.0)</b>	<b>(254.9)</b>	<b>(231.6)</b>	<b>(23.3)</b>
<b>(-) Investments in subsidiaries</b>	<b>-</b>	<b>(12.1)</b>	<b>12.1</b>	<b>-</b>	<b>(12.1)</b>	<b>12.1</b>
<b>(=) Free Cash Flow</b>	<b>333.1</b>	<b>287.3</b>	<b>45.8</b>	<b>403.9</b>	<b>473.8</b>	<b>(69.9)</b>

The increase in free cash flow was primarily due to the stronger operating cash generation and improvements in the financial cycle during the period, despite a lower financial result, as detailed in the next chapter.

## (CASH) NET DEBT

(R\$ million)	06/30/2025	12/31/2024
Loans and Financing	-	522.4
Financing of Customer Credit Operations	590.6	423.1
<b>Gross Debt</b>	<b>590.6</b>	<b>945.5</b>
Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	(1,790.8)	(2,771.3)
<b>Net (Cash) Debt</b>	<b>(1,200.2)</b>	<b>(1,825.8)</b>

The Company's net cash position decreased by R\$ 625.6 million compared to December 2024, primarily due to the deployment of approximately **R\$ 650 million** representing approximately 70% of the share buyback program announced in February – and the payment of **R\$ 369.0 million** in interest on equity related to 4Q24 e 1Q25. These effects were partially offset by the free cash flow generation of the period.



# Financial Result

(R\$ MM)	2Q25	2Q24	Δ	1H25	1H24	Δ
<b>Financial Revenues</b>	<b>27.5</b>	<b>95.0</b>	<b>-71.1%</b>	<b>75.3</b>	<b>189.4</b>	<b>-60.2%</b>
Income from cash equivalents and financial investments	26.1	46.9	-44.5%	68.8	104.6	-34.2%
Selic interest on tax credits	1.4	48.1	-97.0%	6.6	84.8	-92.3%
<b>Financial Expenses</b>	<b>(62.0)</b>	<b>(76.9)</b>	<b>-19.4%</b>	<b>(134.7)</b>	<b>(164.3)</b>	<b>-18.0%</b>
Interest on loans, financing and debentures	(0.0)	(15.9)	-100.0%	(9.7)	(41.7)	-76.9%
Interest on leasing	(62.0)	(61.0)	1.7%	(125.1)	(122.6)	2.0%
<b>Variations in foreign exchange and monetary restatement, net</b>	<b>(14.0)</b>	<b>10.2</b>	<b>NA</b>	<b>(13.2)</b>	<b>42.2</b>	<b>NA</b>
<b>Other revenues and expenses, net</b>	<b>2.7</b>	<b>1.2</b>	<b>124.0%</b>	<b>8.2</b>	<b>(2.1)</b>	<b>NA</b>
<b>Financial Result</b>	<b>(45.9)</b>	<b>29.6</b>	<b>NA</b>	<b>(64.3)</b>	<b>65.2</b>	<b>NA</b>

The Company reported a **negative** financial result of **R\$ 45.9 million** in 2Q25 compared to a **positive R\$ 29.6 million** in 2Q24. This variation was primarily due to non-comparable interest income on recovered tax credits recognized in 2Q24, as well as a lower net contribution from exchange rate and monetary restatement effects related to the Company's Argentine subsidiary.

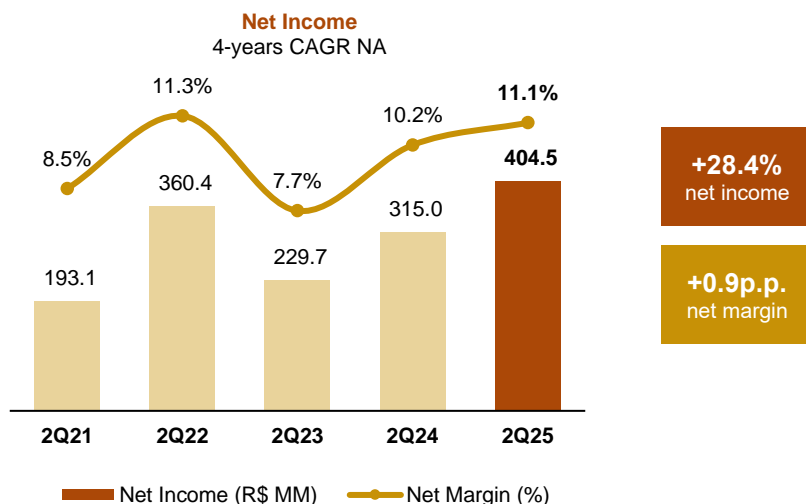
Additionally, financial income from cash and investments declined in the quarter, reflecting the reduced cash position noted previously. The result also includes the elimination of intercompany funding between Renner and Realize in the consolidated statements. While this transaction had a favorable impact on Realize's revenues, this was offset under consolidated financial income. These effects were partially mitigated by the higher interest rate environment during the period.

# Net Income

Net Income increased by **28.4%** year-over-year, reaching **R\$ 404.5 million**, primarily due to improved operating performance across both the retail and financial services segments. This result was achieved despite a lower financial result and a higher effective rate of 21.0%, compared to 18.0% in 2Q24. On a comparable basis and excluding non-recurring items in retail (Other Operating Income and Expenses) and in Realize (impacts of Resolution 4.966 and the sale of overdue receivables in 2Q24), net of Income Tax and Social Contribution- net income would have totaled R\$ 361.9 million versus R\$ 275.9 million in 2Q24, with a net margin improvement over 0.9p.p.

Earnings per share<sup>1</sup> for the quarter was **R\$ 0.4024**, a **34.4% increase** compared to R\$ 0.2995 per share in the same period of 2024.

During the quarter, shareholders received **R\$ 203.1 million** of Interest on Capital (IoC) paid on July 15, 2025, an increase from R\$ 149.1 million in 2Q24, corresponding to **R\$ 0.203027** per share (R\$ 0.155919 in 2Q24).



# Consolidated Results

R\$ MM	2Q25	2Q24	1H25	1H24
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>4,167.6</b>	<b>3,520.4</b>	<b>7,425.1</b>	<b>6,428.6</b>
Net Revenue from merchandise sales	3,642.7	3,069.3	6,391.0	5,518.5
Net Revenue from Services	524.9	451.1	1,034.1	910.1
<b>Cost of Sales</b>	<b>(1,563.8)</b>	<b>(1,362.8)</b>	<b>(2,799.9)</b>	<b>(2,501.6)</b>
Cost of merchandise sales	(1,561.6)	(1,344.2)	(2,796.3)	(2,460.5)
Cost of services	(2.2)	(18.6)	(3.6)	(41.1)
<b>Gross Profit</b>	<b>2,603.8</b>	<b>2,157.6</b>	<b>4,625.3</b>	<b>3,927.1</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(2,045.9)</b>	<b>(1,802.9)</b>	<b>(3,794.4)</b>	<b>(3,496.2)</b>
Sales	(861.2)	(763.6)	(1,618.5)	(1,461.1)
General and Administrative	(415.0)	(357.7)	(778.6)	(696.6)
Depreciation and amortization	(323.1)	(299.3)	(628.0)	(595.2)
Credit Losses, Net	(255.7)	(253.5)	(432.9)	(518.1)
Other Operating Results	(190.9)	(128.8)	(336.3)	(225.2)
<b>Operating Profit (loss) before Financial Result</b>	<b>557.9</b>	<b>354.7</b>	<b>830.9</b>	<b>430.9</b>
Financial Result, Net	(45.9)	29.6	(64.3)	65.2
Income Tax and Social Contribution	(107.6)	(69.3)	(141.0)	(41.9)
<b>Net Income for the Period</b>	<b>404.4</b>	<b>315.0</b>	<b>625.5</b>	<b>454.2</b>

# Consolidated Balance Sheet

R\$ MM	06/30/2025	12/31/2024
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>18,735.4</b>	<b>20,364.5</b>
<b>Current Assets</b>	<b>10,994.7</b>	<b>12,316.7</b>
Cash and Cash Equivalents	833.5	1,926.1
Financial Investments	957.3	845.2
Accounts Receivable	6,495.9	6,902.9
Inventories	1,957.6	1,929.9
Recoverable Taxes	445.7	414.2
Income tax and social security contributions recoverable	196.6	164.1
Financial Derivatives	-	27.8
Other Assets	108.1	106.5
<b>Non-Current Assets</b>	<b>7,740.7</b>	<b>8,047.8</b>
Recoverable Taxes	295.8	305.7
Income tax and social security contributions recoverable	20.9	31.3
Deferred Income Tax and Social Contribution	821.4	790.2
Other Assets	103.8	97.7
Investments	54.7	56.6
Fixed Assets	2,789.3	2,900.4
Right of Use of Assets	2,077.9	2,252.5
Intangible	1,576.9	1,613.4
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY</b>	<b>18,735.4</b>	<b>20,364.5</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>6,313.3</b>	<b>7,647.6</b>
Loans, Financing and Debentures	-	522.4
Financing – Financial Services Operations	261.1	409.3
Financial Leases payable	797.0	783.9
Suppliers	1,327.6	1,807.3
Obligations with Card Administrators	2,474.1	2,610.2
Fiscal Obligations	419.1	545.3
Social and Labor Obligations	450.1	488.5
Statutory Obligations	178.4	170.6
Provision for Risks	99.7	90.0
Financial Derivatives	56.6	-
Other Obligations	249.6	220.1
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>2,121.6</b>	<b>1,944.0</b>
Financing – Financial Services Operations	329.5	13.7
Financial Services Payable	1,713.9	1,847.6
Deferred Income Tax and Social Contribution	2.8	5.7
Suppliers	1.9	1.8
Provision for Risks	59.9	56.2
Other Obligations	13.6	19.0
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>10,300.5</b>	<b>10,772.9</b>
Capital Stock	9,540.9	9,540.9
Treasury Stock	(790.8)	(154.4)
Capital Reserves	176.8	166.4
Profit Reserves	1,079.0	1,079.0
Other Comprehensive Income	61.8	141.0
Retained Earnings (Accumulated Deficit)	232.8	-

# Consolidated Cash Flows

(R\$ MM)	2Q25	2Q24	1H25	1H24
<b>Cash flows from operating activities</b>				
<b>Adjusted net income</b>	<b>1,280.0</b>	<b>793.9</b>	<b>2,127.6</b>	<b>1,123.1</b>
<b>(Increase) Reduction in the Assets</b>				
Accounts receivable from customers	(816.6)	(305.3)	(71.7)	852.9
Inventories	269.4	100.2	(15.1)	(81.4)
Taxes recoverable	(52.1)	(97.5)	(65.8)	(193.7)
Other assets	(14.4)	(31.7)	(66.6)	(20.5)
<b>Increase (Reduction) in Liabilities</b>				
Suppliers	(68.5)	(5.9)	(454.7)	(407.9)
Fiscal obligations	141.9	127.2	(145.9)	(37.9)
Obligations with card administrators	10.4	48.8	(136.1)	(42.5)
Other obligations	(65.7)	22.9	(66.7)	25.7
Payment of income tax and social contribution	(34.9)	(5.9)	(131.3)	(107.5)
Interest paid on loans, financing and debentures	(5.3)	(25.5)	(39.3)	(99.2)
<b>Net cash generated by operating activities, before investments. Financial</b>	<b>644.2</b>	<b>621.2</b>	<b>934.4</b>	<b>1,011.1</b>
Financial investments	(242.1)	(100.5)	(112.1)	2.5
<b>Net cash generated by operating activities</b>	<b>402.1</b>	<b>520.7</b>	<b>822.3</b>	<b>1,013.6</b>
<b>Cash flows from investment activities</b>				
Acquisitions of fixed and intangible assets	(183.5)	(159.5)	(254.9)	(231.6)
<b>Net cash consumed by investment activities</b>	<b>(183.5)</b>	<b>(159.5)</b>	<b>(254.9)</b>	<b>(231.6)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>				
Share buy-back	(147.7)	-	(648.0)	-
Borrowing and amortization of loans and debentures	153.2	(175.2)	(357.8)	(665.5)
Lease installment payable	(139.8)	(201.1)	(324.7)	(406.0)
Interest on equity and dividends payable	(164.5)	(125.0)	(320.1)	(421.3)
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>(298.8)</b>	<b>(501.3)</b>	<b>(1,650.6)</b>	<b>(1,492.8)</b>
<b>Effect of exchange rate variation on balance of cash and cash equivalents</b>	<b>(1.9)</b>	<b>7.1</b>	<b>(9.4)</b>	<b>11.3</b>
<b>Variation in cash and cash equivalents</b>	<b>(82.1)</b>	<b>(133.0)</b>	<b>(1,092.6)</b>	<b>(699.5)</b>
Cash and cash equivalents at the start of the period	915.6	1,965.7	1,926.1	2,532.2
<b>Cash and cash equivalents at the end of the period</b>	<b>833.5</b>	<b>1,832.7</b>	<b>833.5</b>	<b>1,832.7</b>

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

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

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

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

## Investor Relations

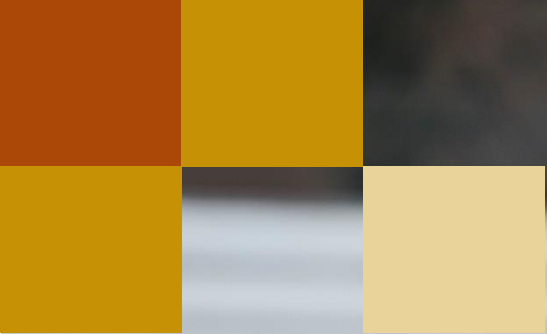
**CFO and IRO**  
Daniel Martins dos Santos

**Investor Relations**  
[ri@lojasrenner.com.br](mailto:ri@lojasrenner.com.br)  
Carla Sffair  
Caroline Luccarini  
Maurício Töller  
Luciana Moura



**Corporate Governance**  
[gc@lojasrenner.com.br](mailto:gc@lojasrenner.com.br)  
Diva Freire  
Eloisa Sassen  
Bruna Miranda

### LEGAL NOTICE

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



# LOJAS RENNER S.A.

 RENNER  CAMICADO youcom realize ASHUA repassa