

Descrever sumariamente o histórico do emissor

Antônio Jacob Renner foi quem começou a escrever a história do nome Renner. Descendente de alemães começou a trabalhar ainda menino na fábrica de banha da família em São Sebastião do Caí, RS. Em 1912, iniciou o grupo A. J. Renner, indústria fabril instalada no bairro Navegantes, em Porto Alegre, RS. Inaugurou em 1922, na capital gaúcha, seu primeiro ponto-de-venda para a comercialização de artigos têxteis. Comercializava capas de pura lã e capas do vestuário masculino – conhecidas como Capa Ideal –, resistentes ao frio, ao vento e às chuvas, tornando-se uma peça de roupa indispensável, tanto para o gaúcho da Campanha e caixeiros-viajantes, como também ao homem da cidade.

A partir de 1940, com a comercialização de um mix mais amplo de produtos, tornou-se uma loja de departamentos. Em 10 de junho de 1965, houve a constituição de Lojas Renner S.A., que a partir de 4 de maio de 1967, tornou-se uma empresa de capital aberto.

Ao final de 1991, a Companhia passou por uma completa reestruturação. O modelo de loja de departamentos foi substituído pelo conceito de loja de departamentos com especialização em moda.

A partir de 1994, iniciou-se o plano de expansão da Companhia. Plenamente reestruturada, a Companhia inaugurou lojas além das fronteiras do Rio Grande do Sul, passando então a atuar no estado de Santa Catarina. Em 1996, com o sucesso da iniciativa, a operação foi estendida também ao estado do Paraná.

Em 1997, foi dado um outro grande passo: a entrada da Companhia no Estado de São Paulo, principal centro econômico do país. Em 1998, foram inauguradas mais três lojas, consolidando a atuação em São Paulo.

Em 22 de dezembro de 1998, foi transferido o controle acionário da Companhia para J. C. Penney Brazil, Inc., empresa americana, através de sua subsidiária, J.C. Penney Brasil Investimentos Ltda., que após reorganização societária, passou a ser denominada J. C. Penney Brasil Comercial Ltda.

Em 1999, começou um forte processo de expansão, entrando nos estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Distrito Federal. Em 2000, inaugurou uma loja no Estado de Goiás. Em 2003, 2004 e 2005, abriu filiais nos Estados de Espírito Santo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, respectivamente.

No dia 25 de maio de 2005, em Assembleia Geral de Acionistas, foi aprovada a conversão da totalidade das ações preferenciais em ações ordinárias. Também foi aprovado o grupamento de ações da Companhia. Essas alterações possibilitaram à Companhia ingressar no segmento Novo Mercado, o mais alto grau de governança corporativa da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”). Nesta mesma Assembleia, a Companhia incorporou seu acionista controlador J.C. Penney Brasil Comercial Ltda., sendo as suas ações detidas diretamente pela J.C. Penney Brazil, Inc. Em 1º de julho de 2005, a J.C. Penney Brazil, Inc., vendeu todas as ações na B3, ficando a Companhia sem acionista controlador. Com 100% (cem por cento) das suas ações em circulação, a Companhia foi considerada a primeira Corporation do Brasil, conforme publicação no Jornal Valor Econômico. Em 3 de outubro de 2006, em Assembleia Geral Extraordinária, foi aprovado o desdobramento de ações passando uma ação ordinária da Companhia a corresponder a cinco ações ordinárias, visando aumentar a liquidez das ações da Companhia, assim como facilitar o acesso, por pequenos investidores e/ou investidores não-profissionais, nas negociações envolvendo ações de emissão da Companhia em circulação no mercado.

Em 2006, dando continuidade ao seu processo de expansão, a Companhia inaugurou suas primeiras unidades na região Nordeste do país, nos estados de Pernambuco, Ceará e Bahia. Em 2007, inaugurou a primeira loja da região Norte, no estado do Amazonas, bem como uma em Sergipe e outra na Paraíba. Em 2008, inaugurou uma loja no estado de Rondônia, e em 2009 inaugurou lojas nos estados do Rio Grande do Norte e Pará.

Em julho de 2009, a Companhia lançou três novas marcas próprias: “A Collection”, dirigida ao público feminino adulto, a “Maternity Renner”, voltada para gestantes e a “Satinato”, primeira marca exclusiva de calçados da Renner, com modelos para o público feminino.

No ano de 2010, a Companhia foi inovadora ao lançar os cartões co-branded com Mastercard e Visa, sem o apoio de uma instituição financeira. A Companhia também iniciou as vendas pela web e inaugurou lojas em mais dois Estados: Alagoas e Tocantins. Em 2011, a Companhia inaugurou loja nos estados do Acre e do Maranhão.

Em 04 de maio de 2011, a Companhia adquiriu, por meio de uma subsidiária, a empresa Maxmix Comercial Ltda., nome fantasia Camicado, que atua no segmento de casa & decoração, com 27 lojas e um centro de distribuição. A aquisição foi aprovada pelos acionistas da Companhia em Assembleia Geral nessa mesma data.

Em 2012, a Companhia inaugurou, em agosto, o seu terceiro centro de distribuição, na cidade do Rio de Janeiro, com área de 50 mil m², sendo único em termos de grau de automação no Brasil, com o objetivo de proporcionar ganhos de eficiência, com redução da necessidade de mão de obra e melhor aproveitamento do espaço físico. Também foi iniciada a implantação do Centro de Serviços Compartilhados (CSC) da Lojas Renner, que consolida e padroniza todos os processos de suporte das atividades, resultando em maior eficiência e no aprimoramento dos controles internos. Em 2012, foi criado um inovador programa de relacionamento denominado Clube de Vantagens Renner, que prevê a oferta de uma gama de vantagens exclusivas para os usuários do Cartão Renner e do Meu Cartão.

Em 2013, a Companhia inaugurou loja nos estados do Piauí e do Amapá. Ainda em 2013, foi lançada a Youcom, após período de testes com 4 lojas piloto usando a marca Blue Steel e já, ao final de dezembro, contava com 15 lojas em operação, com área média de vendas de 120 m². A Youcom busca atender o público jovem de classe média, de 18 a 35 anos de idade, em um formato de loja especializada com ambiente diferenciado, ofertando produtos de qualidade a preços competitivos e com alto apelo de moda.

No ano de 2014, a Companhia inaugurou lojas no Estado de Roraima e, assim, consolidou sua presença em todos os Estados (+ Distrito Federal) do Brasil.

Em 2015, a Lojas Renner S.A. inaugurou o Centro de Distribuição de São José, em Santa Catarina. Este CD e o já existente no Rio de Janeiro são únicos em termos de nível de automação no setor de vestuário no Brasil, proporcionando ganhos de eficiência e competitividade para a Companhia, com uma distribuição mais eficiente e redução de markdowns. Avanços importantes também foram alcançados no Projeto Reatividade e no Programa de Desenvolvimento de Fornecedores que, combinados, criaram condições para responder com mais velocidade às demandas de nossos clientes. Ainda em 2015, a Companhia comemorou uma década como a primeira corporação no Brasil, com 100% das ações negociadas em bolsa, seguindo as melhores práticas mundiais de governança.

Em maio de 2016, a Companhia aprovou a revisão do número de lojas previstas para a Renner no Brasil, o que fez com que a meta de 408 unidades em 2021 passasse para 450 lojas. Esta alteração estava em linha com o planejamento de longo prazo da Companhia e visava capturar potenciais oportunidades geradas pela consolidação do mercado de varejo de moda. Adicionalmente, na mesma data, a Companhia divulgou a constituição de subsidiária integral da Lojas Renner S.A. no Uruguai para aberturas de lojas da Renner naquele País.

Em agosto de 2016, a Renner concluiu, sem impacto relevante na operação, a atualização dos ERPs - todos sistemas de gestão comercial e de back office. Com a nova plataforma tecnológica – mais robusta, avançada e ágil –, elevamos de patamar a gestão comercial e de lojas. Este foi um passo fundamental para a estratégia de crescimento, pois o novo sistema permitiu, entre outras coisas, ter maior quantidade de lojas, operar no exterior e oferecer novos serviços, com maior flexibilidade para o e-commerce, além de nos habilitar para o uso de novas tecnologias.

Em fevereiro de 2017, o Programa de American Depositary Receipts - "ADRs" - Nível 1 da Lojas Renner S.A. foi declarado efetivo pela SEC - Securities and Exchange Commission. O Programa visa aumentar a visibilidade da Companhia no mercado de capitais, promovendo a liquidez das ações, ampliando a base de acionistas e facilitando o acesso ao papel por parte dos investidores estrangeiros.

Em julho de 2017, foi criada a Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A. (Realize CFI), instituição financeira 100% controlada pela Lojas Renner, que traz ainda maior governança na gestão dos produtos financeiros oferecidos pela Companhia, apoiando o seu principal negócio, o de varejo.

Ainda em 2017, a Companhia abriu as suas primeiras lojas fora do Brasil, com 3 lojas em Montevideo, no Uruguai. O Uruguai é uma economia estável, com elevado PIB per capita e possui similaridades com a região Sul do Brasil, onde está localizada a sede da Lojas Renner e um dos centros de distribuição da Empresa. As lojas têm o mesmo posicionamento do Brasil, focadas em mulheres de classe média/alta. Continuando sua expansão no Uruguai, em 2019, aumentou para 9 o número de lojas no país, lançou o e-commerce e um hub para recebimento de importados diretamente da Ásia.

Em setembro de 2018, a Companhia abriu a primeira loja física da Ashua em Porto Alegre, marca lançada em 2016, exclusivamente no e-commerce da Renner, e as duas seguintes, na cidade de São Paulo.

Em 2019, a Companhia inaugurou 4 lojas na Argentina, marcando o início das operações neste país, sendo 2 em Buenos Aires e outras 2 em Córdoba. As lojas seguem o mesmo padrão e posicionamento das demais lojas da Renner, focadas em mulheres de classe média/alta. Também foram realizados investimentos importantes em logística, para a construção do novo CD em São Paulo, que, permitirá ganhos de eficiência e velocidade e maior sinergia entre os negócios.

Em 2020, devido a pandemia da Covid-19, a Companhia tomou a difícil decisão de fechar temporariamente todas as lojas físicas em março, antes dos decretos e do mercado em geral, optando pela preservação da saúde e das vidas. Paralelamente, a Companhia reforçou o balanço patrimonial, reavaliando os projetos e investimentos do ano e reduzindo o pagamento previsto de dividendos. Igualmente, buscou recursos financeiros que possibilitassem uma posição confortável de caixa e que também permitissem apoiar os principais parceiros comerciais através da cadeia de fornecedores. Após a organização do ambiente de negócios, a Companhia começou a tomar ações para a retomada, com a reabertura das lojas de forma muito gradual, de modo que apenas ao final de agosto foi possível ter a rede com 100% das lojas abertas, mesmo que com restrições de funcionamento. No período, houve um enorme avanço na loja online, alcançando hoje um novo patamar de crescimento e de relevância para o negócio.

Em maio de 2021, a Companhia realizou uma oferta pública de distribuição primária de ações, com esforços restritos de colocação (oferta restrita), com a emissão de 102 milhões de ações, gerando uma captação de recursos equivalente a, aproximadamente, R\$ 3,9 bilhões. A oferta restrita foi precificada, no dia 29 de abril, a R\$ 39,00, com desconto de 2,4%

versus o preço de fechamento do dia, nível bastante abaixo da média de ofertas de ações a época no mercado. Os recursos líquidos provenientes da oferta foram destinados para: (i) o desenvolvimento e fortalecimento do ecossistema de moda e lifestyle; (ii) a continuidade na digitalização dos processos core da Companhia e o desenvolvimento da omnicanalidade; (iii) construção de um novo centro de distribuição, (iv) expansão das lojas físicas; (v) a expansão de serviços financeiros ofertados pela Realize CFI; e (vi) flexibilidade para realizar investimentos; sendo que quaisquer recursos líquidos remanescentes foram destinados ao fortalecimento da posição de caixa para a gestão ordinária de seus negócios.

Em setembro de 2021, a Companhia adquiriu a totalidade das quotas de emissão do Repassa Intermediação de Negócios Ltda. (“Repassa”), uma plataforma online de revenda de roupas, calçados e acessórios que atua em todo território nacional. O Repassa é uma startup nativa digital com foco no público feminino, B e C+, e com ESG no centro do seu modelo de negócio, uma vez que tem como missão aumentar o ciclo de vida das peças, gerando positivos impactos ambientais e sociais no processo. Opera através do modelo gerenciado, com curadoria de sortimento e qualidade, e controle sobre toda a jornada do consumidor.

Em 2022, foi inaugurado o novo CD de Cabreúva, com aproximadamente 160 mil m². A abertura desse novo CD é um importante passo na sinergia dos diferentes negócios do ecossistema e permitirá ganhos de eficiência nas operações, além de ser um dos elementos chave na evolução de rentabilidade. É um CD totalmente omni, que permitirá a integração da operação física e digital, com 100% da operação por SKU, trazendo maior otimização de estoques, menores remarcações, maior produtividade e abastecimento de lojas mais assertivos.

Também foram inauguradas 40 novas lojas (21 Renner, 11 Youcom, 4 Ashua e 4 Camicado), sendo 30 delas em cidades onde ainda não havia operações da Companhia. Nas lojas, a Companhia tem avançado na digitalização da jornada do cliente, trazendo mais agilidade nos processos e no atendimento.

Ainda, em março de 2022, foi lançado o RX Ventures, fundo de Corporate Venture Capital, que tem como objetivo investir no crescimento de startups focadas em soluções inovadoras para o ecossistema.

Na frente ESG, a Companhia renovou sua estratégia, com novas metas para 2030, voltadas para a construção de relações humanas e diversas, em soluções climáticas, circulares e regenerativas, bem como na amplificação de conexões na busca de soluções na cadeia de valor. Em 2022, na frente de Governança Corporativa, realizamos nossa 1ª Assembleia Geral Ordinária em modelo híbrido – parcialmente digital –, oferecendo aos acionistas oportunidade de participar da Assembleia presencialmente, por meio de plataforma eletrônica ou por meio de Boletim de Voto à Distância, em linha com as recomendações de melhores de práticas de governança corporativa.

Quanto à moda responsável, em 2023, focamos nossa atuação na construção de relações humanas e diversas, em soluções climáticas, circulares e regenerativas, bem como na amplificação de conexões na busca de soluções na cadeia de valor, em linha com as novas metas estabelecidas para 2030. Como reconhecimento de nossas ações, integramos o ISE B3, pelo décimo ano consecutivo, sendo a primeira colocada entre as varejistas e a segunda no ranking geral e fomos, mais uma vez, a empresa de varejo de moda líder no Índice de Sustentabilidade do Dow Jones e Top 3 do varejo geral no mundo.

Em Governança Corporativa, em 2023, a Companhia revisou alguns de seus documentos corporativos e passou a adotar práticas recomendadas de governança, como requisito de assiduidade mínimo para o Conselho de Administração e seus Comitês, número máximo de mandatos concomitantes, ampliação dos critérios de diversidade na Política de Indicação de Administração e revisão da sua Política de Transações com Partes Relacionadas.

Nos anos recentes, a Companhia realizou seu ciclo de investimentos mais significativo até aqui, o que permitiu evoluir para uma operação mais responsiva, precisa e ágil, potencializando nossas vantagens competitivas para acelerar o crescimento e melhorar a rentabilidade. Esse ciclo de investimentos foi concluído ao longo de 2024 e os resultados obtidos evidenciam que este modelo já impulsiona o desempenho rumo ao verdadeiro potencial de nossa Companhia.

Com o uso de inteligência artificial, tem sido possível capturar tendências de forma célere, com ciclos mais curtos de desenvolvimento de produtos e maior produtividade e eficiência na cadeia de fornecimento. O modelo de abastecimento omnichannel e 100% por SKU ponta a ponta da Companhia contribui para uma operação mais integrada, ágil e precisa, resultando em lead times de abastecimento de lojas em níveis recordes.

Em 2024, a Companhia seguiu se diferenciando em moda responsável, por meio de soluções circulares, regenerativas e de menor impacto climático, do fortalecimento da diversidade, inclusão e bem-estar dos colaboradores, bem como de soluções na cadeia de valor, em linha com as metas ESG estabelecidas para 2030. Estas ações posicionaram a Lojas Renner S.A. como líder do varejo no ranking do ISE B3 e integrante do Índice de Sustentabilidade do Dow Jones. Foram destaque, no ano, ainda, as iniciativas de apoio social em face das enchentes no Rio Grande do Sul, tanto as emergenciais (resgates e doações), quanto na posterior reconstrução.

A Companhia também evoluiu seu modelo de Governança Corporativa em 2024. O Conselho de Administração da Lojas Renner S.A. passou a ser 100% independente, incluindo seu Presidente. Também, evoluiu seus níveis de diversidade de gênero no Conselho de Administração, passando a ter 3 conselheiras mulheres, representando 37,5% do total dos membros.

A Companhia é líder no varejo de moda omnichannel no Brasil, abrangendo as marcas Renner, Camicado, Youcom, Realize CFI e Repassa, um ecossistema de moda e lifestyle que conecta os clientes por meio de canais digitais e lojas físicas no Brasil, Argentina e Uruguai. Em dezembro de 2024, contava com 686 unidades de negócio em todo o Brasil, sendo 429 Renner (incluindo 10 no Uruguai e 4 na Argentina), 19 Ashua, 103 Camicado e 135 Youcom, e opera centros de distribuição nos estados de Santa Catarina, Rio de Janeiro e São Paulo.

Descrever sumariamente as atividades principais desenvolvidas pelo emissor e suas controladas

Visão Geral

A Lojas Renner S.A. é líder no varejo de moda omnichannel no Brasil, abrangendo as marcas Renner, Camicado, Youcom, Realize CFI e Repassa, um ecossistema de moda e lifestyle que conecta os clientes por meio de canais digitais e lojas físicas no Brasil, Argentina e Uruguai. A Companhia tem sua sede administrativa em Porto Alegre (RS) e escritórios na China, Vietnã e Bangladesh. Também conta com três centros de distribuição. Ao final de 2024, possuía 686 lojas em operação. Para complementar a operação de varejo, é oferecida uma ampla gama de serviços e produtos financeiros, através da Realize CFI. A Companhia é movida pelo encantamento do cliente, qualidade, obstinação por resultados, cultura de dono, foco em pessoas e sustentabilidade.

		Segmento de clientes	Quantidade de lojas	Fundação/Aquisição
	Maior varejista de moda do Brasil com presença no Uruguai e Argentina	A-, B e C+	429 (415 BR, 10 UY e 4 AR)	1965
	Líder em casa e decoração no Brasil	A-, B e C+	103	2011
	Especializada no lifestyle jovem	A-, B e C+	135	2013
	Especializada em curve & plus size	A-, B e C+	19	2016

*Consolidada na demonstração de resultados da Renner.

No exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, a Companhia alcançou R\$ 12.672,0 milhões de Receita Líquida de Varejo e seu valor de mercado representava R\$ 12,8 bilhões. Ainda, o Lucro Líquido totalizou R\$ 1.196,7 milhões.

Negócios da Companhia

A Companhia atua no segmento de varejo e de serviços financeiros por meio dos seguintes negócios:

Renner: principal negócio da Companhia, representando 91% da receita líquida total. A proposta de valor da marca é entregar a melhor experiência omni em moda com diferentes estilos para o segmento médio/alto, encantando os clientes com produtos e serviços de qualidade, a preços competitivos, sempre inovando de forma sustentável.

Camicado: possui mais de 35 anos de especialização em casa e decoração e atua principalmente através de produtos de sua marca própria, a Home & Style, além de itens de terceiros.

Youcom: marca de moda jovem com estilo de vida urbano, sempre conectada ao comportamento e necessidades do seu consumidor, de forma inovadora e sustentável. A marca seguiu crescendo em 2024, principalmente em praças novas, e mantendo seu foco em moda especializada.

Ashua: oferece coleções com informação de moda para o público curve & plus size, priorizando modelagem, conforto e estilo, em uma experiência de compra omnichannel.

Realize CFI: oferece soluções financeiras para os clientes do ecossistema, dentre elas o Cartão Renner (private label), Meu Cartão (cartão de crédito bandeirado internacional), empréstimo pessoal e portfólio de seguros.

Repassa: plataforma nativa digital de revenda de roupas, calçados e acessórios. A startup foi fundada em 2015 e tem seu foco em sustentabilidade.

Cultura e Valores

Uma cultura forte com talentos engajados e leais são fundamentais para o encantamento, um diferencial da Lojas Renner S.A.

Nossos valores

- Encantar** • exceder a expectativa dos clientes
- Nosso jeito** • fazer coisas de forma simples e ágil, com muita energia e paixão
- Gente** • contratar, desenvolver e manter as melhores pessoas
- Donos do negócio** • pensar e agir como donos de nossa unidade de negócio
- Obstinação por resultados excepcionais** • buscar resultados e não apenas boas ideias
- Qualidade** • nossos produtos e serviços têm o mais alto nível de qualidade
- Sustentabilidade** • negócios e atitudes pautados pelos princípios da sustentabilidade

Encantamento

“Encantar é a nossa realização” - esse é o propósito da Lojas Renner S.A. Este valor corporativo permeia toda a sua atuação e investimentos estratégicos, na busca por manter sempre elevados padrões de encantamento junto aos seus públicos, principalmente os clientes. Há mais de 20 anos, a Companhia foi pioneira com a criação do Encantômetro, um equipamento que mensura a experiência de compra nas lojas físicas da Renner. Outro indicador que mensura a experiência dos clientes é o NPS (Net Promoter Score), que em 2024 apresentou evolução em todos os negócios e canais, demonstrando que os clientes estão cada vez mais encantados com os produtos ofertados e a jornada integrada das lojas físicas e canais digitais.

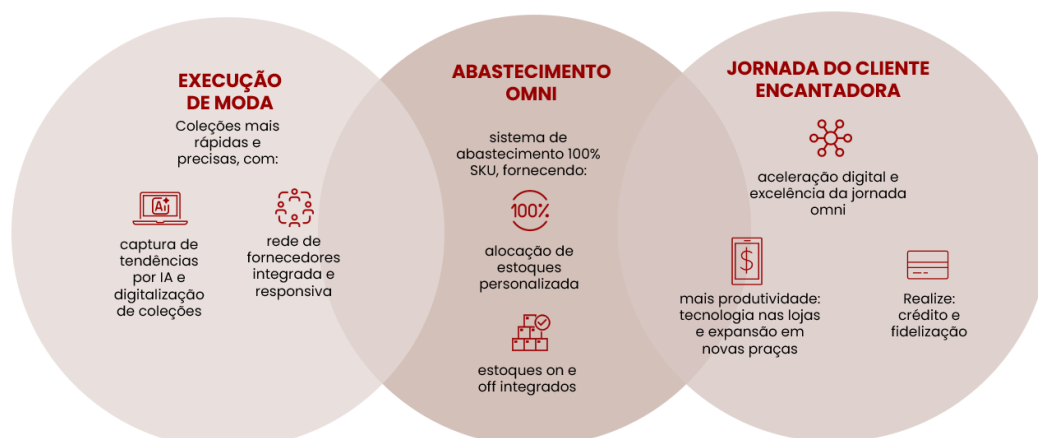
Pessoas

O ano foi marcado por avanços nos pilares estratégicos de cultura, talentos e sustentabilidade da Companhia, principalmente no engajamento dos times, gestão de mudança e desenvolvimento e aceleração dos talentos para geração de valor ao negócio. No ano, foi alcançado recorde de engajamento do time (90%) em pesquisa anual com colaboradores conduzida por consultoria externa, o que nos posiciona em nível de alto desempenho desde 2011, e a Companhia foi destaque em rankings e premiações de mercado que trouxeram o reconhecimento na comunicação com colaboradores e marca empregadora. Também seguiu-se acelerando a agenda de sustentabilidade e compromissos públicos com o foco em temáticas de diversidade e inclusão, com iniciativas de sensibilização e fortalecimento da cultura inclusiva. Os compromissos assumidos reforçam o olhar atento para a diversidade e estão alinhados ao propósito de encantamento da Companhia.

Ecossistema Lojas Renner S.A.

Ao longo do tempo, a Lojas Renner S.A. passou por diversas transformações para a evolução do seu modelo de negócios, sempre com o foco de ser referência em Moda e Lifestyle, através de uma experiência encantadora. Nos anos recentes, foi realizado o ciclo de investimentos mais significativo da Companhia, para evoluir o modelo de negócios para uma operação mais precisa, integrada, ágil e flexível, potencializando suas vantagens competitivas para acelerar o crescimento, com ainda mais rentabilidade.

Este modelo é fruto de diversas iniciativas com foco em ser referência em execução de moda, com abastecimento omnichannel e uma jornada encantadora para o cliente, e sempre gerando valor de forma responsável. Esses pilares foram orientados pelas seguintes alavancas estratégicas: melhoria da produtividade das lojas, maior penetração digital através de uma abordagem omni, expansão orgânica em locais ainda não atendidos, bem como fortalecimento das marcas e conceitos de lifestyle. Informações adicionais podem ser encontradas na apresentação institucional, no site de RI: <https://lojasrenner.mzweb.com.br/>.



Referência em Moda e Lifestyle

A Companhia seguiu aprimorando a execução de moda, com melhorias no desenvolvimento de coleções e integração da cadeia de suprimentos para um modelo mais ágil, responsivo e adaptativo. Através do uso de inteligência artificial (IA), a captura de tendências é realizada de forma mais precisa, resultando em um menor ciclo de desenvolvimento de produtos, com maior produtividade e eficiência da cadeia de fornecimento.

A integração com a cadeia suprimentos e o apoio à transformação industrial é uma pauta estratégica para a Companhia. Em 2024, foi iniciada a implementação de uma plataforma que proporciona maior detalhamento da etapa de desenvolvimento e produção de todos os produtos comprados, permitindo identificar possíveis atrasos e rastrear toda a rede de fornecimento. Assim, será possível identificar os lead times de cada processo e buscar soluções em conjunto com parceiros, a fim de reduzir eventuais problemas de abastecimento. Os fornecedores estratégicos estão comprometidos com a transformação industrial, adaptando seu modelo de produção para o lean factory, trazendo melhorias na reatividade e produtividade para garantir a coleção com informação de moda no timing correto e com o melhor custo-benefício.

Ao longo do ano, a Companhia seguiu evoluindo a qualidade e produtividade dos estoques, o que permitiu aumentar a variedade de produtos novos e resultou em aumento no volume de peças vendidas, mesmo com menor estoque. Essa abordagem resultou em uma menor necessidade de descontos, refletindo um estoque mais saudável e produtos mais atrativos para os clientes.

Ao mesmo tempo, foram feitas evoluções na equação de produto e preço e no fortalecimento do posicionamento da marca. A Companhia manteve a consistência das coleções, reforçando lifestyles, incorporando maior versatilidade às peças e antecipando tendências para as clientes. Ainda, a personalização das comunicações com os clientes continuou sendo uma prioridade-chave: foram também desenvolvidos modelos de recomendação de produtos com IA, que sugerem itens mais relevantes para cada cliente, a partir da análise de dados transacionais.

Referência em experiências encantadoras

O processo de digitalização das lojas seguiu avançando e trazendo benefícios à jornada do cliente. Ao final de 2024, 60% das lojas da marca Renner possuíam caixas de autoatendimento com tecnologia RFID, que representaram ~40% do faturamento destas lojas. Essa tecnologia possibilita uma jornada mais autônoma e rápida, com o objetivo de tornar a experiência dos clientes cada vez mais integrada, fluída e encantadora. Ainda, em 2024, foi dado seguimento ao plano de reformas de lojas para um novo modelo, principalmente em unidades de maior relevância no parque atual. Este novo modelo de loja otimiza o engajamento dos clientes, através de uma experiência mais dinâmica e interativa, com espaços agradáveis, por meio de layouts intuitivos, com destaque para a visibilidade dos produtos, maximizando assim a funcionalidade e arquitetura das lojas e oferecendo tecnologia inovadora orientada para o cliente.

	RENNER		CAMICADO		YOUCOM		ASHUA	
	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023
Número de Lojas	429	424	103	107	135	124	19	18
Inaugurações	12	17	-	-	11	13	1	5
Fechamentos	7	15	4	16	-	3	-	-
Área de Vendas (mil m²)	732,8	731,3	43,7	45,7	24,2	22,0	2,9	2,8

Nos canais digitais, foram implementados novos recursos visuais nos apps, permitindo mais possibilidades de comunicação nas homes e listas. Estas melhorias em UX se refletiram na premiação de Melhor e-commerce do Brasil na categoria vestuário, do Prêmio NIQ Ebit 2024. O canal também tem papel fundamental para capturar tendências e rapidamente testar o desenvolvimento de produtos, contribuindo para a maior agilidade da execução de moda. As melhorias na jornada do cliente se refletiram na venda por m², que aumentou 8,7%. Da mesma forma, as demais marcas também evoluíram para uma jornada mais encantadora, o que se refletiu em evolução no NPS (Net Promoter Score) de todos os negócios.

A Companhia expandiu sua capacidade de abastecer as lojas de acordo com a demanda específica, loja a loja. Essa abordagem personalizada garante que cada ponto de venda receba os produtos certos, aumentando a satisfação dos clientes e otimizando a eficiência operacional. O CD SP, habilitador deste modelo de abastecimento 100% por SKU, alcançou níveis recordes de lead times de abastecimento de lojas durante o ano. O novo modelo de abastecimento proporciona a integração da operação física e digital, trazendo maior otimização de estoques, menores remarcações, maior produtividade e abastecimento de lojas mais precisos, sendo um dos elementos chave na evolução do modelo de negócios mais preciso, flexível, ágil e integrado.

Em Conteúdo, o foco no ano foram as visitas não pagas para o site/app, com o objetivo de atrair e reter um cliente mais conectado com as marcas e, consequentemente, mais rentável. Como resultado, o tráfego não pago para os canais

digitais cresceu ao longo dos trimestres. Além dos resultados comerciais, como o ticket médio normalmente mais alto, o conteúdo inspira, humaniza e insere a marca nas conversas sobre moda e Lifestyle e, como resultado, o número de interações das clientes no Instagram Renner dobrou ao longo de 2024.

A proposta de valor cada vez mais atraente, aliada a uma experiência omnichannel aprimorada, resultou em uma expansão na base de clientes ativos, que atingiu 20 milhões ao final de 2024. Houve aumento da participação dos clientes omni, que chegam a ter um spending em média três vezes maior do que clientes mono-canais.

Em 2024, a Realize seguiu comprometida com a sua missão de gerar valor para todo o ecossistema, investindo em inovação, visando proporcionar benefícios aos clientes, através de uma jornada de pagamento ainda mais simples e ágil, garantindo eficiência e encantamento em cada etapa da jornada. O Total de Pagamentos Processados chegou a R\$ 18,9 bilhões, aumento de 4,7% em relação a 2023, fruto do esforço contínuo em oferecer a melhor experiência de compra para os clientes, minimizando os atritos na jornada. O cashback consolidou-se como uma ferramenta de fidelização eficaz, aumentando a atratividade dos produtos e estimulando a recorrência, alavancando assim a participação dos cartões nas vendas. Além disso, foram realizadas diversas iniciativas para otimizar o processo de cobrança e melhorias contínuas nas políticas de crédito, resultando em recuperação gradual da base de clientes e redução significativa da inadimplência e risco da carteira. Mais informações em Desempenho Econômico-Financeiro.

Referência em Moda Responsável

Ambiental e Social

A estratégia de sustentabilidade 2030 da Lojas Renner S.A., divulgada em 2022, estabeleceu compromissos prioritários para o avanço da gestão de sustentabilidade, visando minimizar os riscos socioambientais relevantes da cadeia de fornecimento e gerar valor aos seus públicos, à sociedade e ao meio ambiente, em três pilares estratégicos:

Soluções climáticas, circulares e regenerativas

A Companhia tem como meta, ao longo dos próximos anos, a transição para a descarbonização do negócio, a partir de métricas baseadas na ciência e capazes de criar as condições para chegar à neutralidade climática até 2050 – em linha com o Acordo de Paris, que estabeleceu o desafio global de limitar o aquecimento médio do planeta a 2°C acima dos níveis pré-industriais.

Na primeira fase deste compromisso, o objetivo é alcançar uma redução de 55% das emissões de CO₂ por peça de roupa produzida das marcas próprias da Lojas Renner S.A., frente ao ano base de 2019. A meta foi aprovada pela SBTi (Science Based Targets Initiative), iniciativa do Pacto Global das Nações Unidas, do CDP, do World Resources Institute (WRI) e do World Wide Fund for Nature (WWF), que apresenta parâmetros matemáticos para reduzir as emissões de gases do efeito estufa. Ao longo de 2024, avançou-se no desenvolvimento do plano de adaptação para fortalecer a resiliência climática do negócio e foi aprovada junto à SBTi a meta Net Zero de Longo Prazo.

Também foi definido o compromisso de incorporar os princípios de circularidade no desenvolvimento de produtos, serviços e modelos de negócio, além de investir em matérias-primas têxteis circulares e regenerativas e na ampliação de processos responsáveis, como, por exemplo, o menor consumo de água e a transição energética da cadeia de fornecimento. Atualmente, oito em cada dez roupas da Renner já são mais sustentáveis. Para apoiar a adoção cada vez maior dos conceitos de circularidade no desenvolvimento dos produtos, em 2024, foi lançado um Guia de Moda Circular, voltado aos fornecedores de revenda, apresentando conceitos chave sobre o tema, ferramentas, referências e dicas práticas para adoção da circularidade já no desenho do produto. Em relação ao consumo de água, em 2024, 52% das peças de jeans e sarja foram classificadas como ‘baixo consumo de água’ em fornecedores estratégicos, a partir da metodologia de pegada hídrica, e 10% dos fornecedores já trabalham com práticas de recirculação de água em seus processos fabris.

Conexões que amplificam

Em 2024, foi mantido o percentual de 100% da cadeia global de fornecimento de produtos da marca Renner com certificação socioambiental globalmente reconhecida e uma das metas é que todas as outras marcas da Companhia possuam fornecedores certificados através de critérios socioambientais. O Programa de Conformidade Camicado alcançou 100% da cadeia de fornecimento global certificada.

Além de garantir a conformidade na cadeia, o objetivo é concentrar as compras em fornecedores com alta gestão e performance ESG. Para isso, está sendo realizado o desenvolvimento dos fornecedores da cadeia nacional, que representam 75% do volume de compra, por meio da iniciativa Rede Responsável e do Programa de Aceleração em Conformidade, que oferece apoio técnico e mentoria para ajudar os parceiros a irem além do compliance e se tornarem fornecedores de referência. Em 2024, alcançou-se 50% do volume de compras em fornecedores de revenda com classificação de alta gestão e performance socioambiental.

Relações humanas e diversas

A Companhia tem o objetivo de estar entre as referências nacionais em engajamento do time, garantindo *living wage* e avançando continuamente na promoção do bem-estar dos colaboradores, além de avançar na diversidade, equidade e inclusão de grupos minorizados, com a meta de alcançar 50% dos cargos de liderança ocupados por pessoas negras e 55% da alta liderança composta por mulheres.

Ao longo de 2024, avançou-se no fortalecimento dos grupos de afinidade, na ampliação da inclusão de pessoas com deficiência nos times, no recrutamento e desenvolvimento das pessoas negras e na disseminação e engajamento de todos com o programa de enfrentamento à violência doméstica, importante apoio para as mais de 24 mil pessoas que formam o time em todo o Brasil. Como reflexo destas práticas, em 2024, a Companhia conquistou o 1º lugar no ranking do varejo de moda do prêmio MERCO Talento TOP 100 2023/2024 e foi eleita no prêmio FIA UOL Lugares Incríveis para Trabalhar.

Pioneirismo na Adoção antecipada CBPS 1 e CBPS 2 (IFRS S1 e S2)

Em agosto de 2024, em atenção à Resolução CVM nº 193/2023 (posteriormente complementada pelas resoluções CVM 217, 218 e 219/2024), a Companhia optou pela adoção antecipada e voluntária, da elaboração e divulgação do Relatório de Informações Financeiras relacionadas à Sustentabilidade – clima, no padrão do Internacional Sustainability Standards Board (ISSB), normas CBPS 1 e CBPS 2 (IFRS S1 e S2), com a opção da utilização das flexibilizações (reliefs) previstos nessas normas. Sempre protagonista em relação ao tema, tendo a sustentabilidade como um dos valores corporativos, a Companhia é a primeira varejista do mundo e pioneira no Brasil a anunciar a adoção das novas normas sobre os possíveis impactos financeiros relacionados aos riscos climáticos, físicos e de transição, reforçando seu compromisso com a transparência ao mercado. Para maiores informações, vide nota explicativa 3.7.

Governança Corporativa

Em julho de 2005, a Lojas Renner se tornou a primeira corporação brasileira, com 100% de suas ações negociadas em Bolsa, no segmento especial do Novo Mercado. Desde então, a Companhia tem buscado um modelo de Governança Corporativa pautado nas melhores práticas e que vem se consolidando como uma das fortalezas de sua atuação ESG. Esse compromisso se reflete na presença e evolução da Companhia nos principais índices de sustentabilidade do mercado, como o Dow Jones Sustainability Index (DJSI) e Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3).

Nesse sentido, a Área de Governança Corporativa da Lojas Renner estuda e revisa continuamente o sistema de governança, propondo ao Conselho de Administração (CA) medidas de aprimoramento, revisão de documentos corporativos, criação de novas estruturas e processos. Além disso, a Área se dedica ainda ao atendimento e relacionamento com acionistas, órgãos reguladores e agências de voto, aproximando os *stakeholders* à Companhia.

Em linha com as melhores práticas de Governança Corporativa, a Lojas Renner conta com um Conselho de Administração 100% independente, assessorado por quatro Comitês: Pessoas e Nomeação, Sustentabilidade, Estratégico e de Auditoria e Gestão de Riscos, sendo este estatutário. Também compõe os órgãos da administração a Diretoria Estatutária, formada por seis membros, e um Conselho Fiscal de caráter permanente, além de diretorias não estatutárias e comitês de gestão.

A Lojas Renner preza ainda pela gestão eficiente dos riscos do negócio, reforçando a cultura de ética, transparência e governança responsável, com uma estrutura robusta e dedicada, vinculada ao Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos e suportada por políticas e processos. A Diretoria de Riscos e Auditoria trabalha próxima às áreas do negócio, dando apoio consultivo à identificação, prevenção e tratamento dos principais riscos e, também, promovendo uma cultura preventiva por meio da conscientização.

Principais Práticas de Governança Corporativa

- Novo Mercado da B3 – Brasil, Bolsa, Balcão
- 100% de *free float*
- 100% de Conselheiros independentes
- Aderência Women on Board, com 37,5% de mulheres no CA
- 33% de mulheres na Diretoria
- 98,1% de aderência ao Informe do Código Brasileiro de Governança Corporativa
- Diferentes executivos como Presidentes do CA e Diretoria
- Conselho Fiscal (CF) permanente
- Manual para Participação em Assembleias desde 2006
- Plano de Opção de Compra de Ações e de Ações Restritas
- Regimento Interno para Conselhos, Diretoria e Comitês
- CA com limites de mandatos concomitantes
- CA e Comitês com requisito mínimo de assiduidade
- Avaliação formal do CA e da Diretoria
- Secretários para Conselhos, Diretoria e Comitês
- Portal de Governança para Conselhos e Comitês
- Auditoria Interna e Compliance
- Canal de denúncias terceirizado e independente
- Diversas Políticas Corporativas
- Área de Governança Corporativa com Governance Officer
- Diretoria com remuneração atrelada a metas ESG

Principais Informações Operacionais e Financeiras

A tabela a seguir apresenta os principais indicadores financeiros e operacionais para os exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023:

INFORMAÇÕES

CONSOLIDADAS

(R\$ MM)	2024	2023	Var.
Receita Líquida de Varejo ¹	12.672,0	11.706,3	8,2%
Lucro bruto de Varejo	7.015,8	6.384,8	9,9%
Margem Bruta do Varejo	55,4%	54,5%	0,9p.p.
EBITDA da Operação de Varejo Ajustado (Pós IFRS 16) ²	2.481,8	2.199,4	12,8%
EBITDA Total Ajustado (Pós IFRS 16) ²	2.649,6	2.103,6	26,0%
Lucro Líquido	1.196,7	976,3	22,6%

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

Em relação a cada segmento operacional que tenha sido divulgado nas últimas demonstrações financeiras de encerramento de exercício social ou, quando houver, nas demonstrações financeiras consolidadas, indicar as seguintes informações:

a. produtos e serviços comercializados

A Companhia possui suas atividades segregadas em dois segmentos operacionais, conforme abaixo:

a) varejo: refere-se comércio de artigos de vestuário, perfumaria, cosméticos, relógios e casa & decoração, entregas urbanas e soluções de gestão de logística abrangendo as operações da Renner, Camicado, Youcom, Repassa, Ashua, Uello e operações no Uruguai e na Argentina.

b) produtos financeiros: empréstimos pessoais, financiamento de compras, seguros e operações ativas e passivas inerentes às Companhias de crédito, receitas oriundas de comissões de vendas através de Marketplace entre a Companhia e empresas parceiras, comissões de intermediação de vendas, entregas urbanas e soluções completas e customizadas de gestão de logística, dentre outros.

b. receita proveniente do segmento e sua participação na receita líquida do emissor

Em R\$ mil	Exercício encerrado em 31 de dezembro de					
	2024		2023		2022	
	Receita Líquida	%	Receita Líquida	%	Receita Líquida	%
Varejo	12.671.950	87,8%	11.706.340	85,8%	11.575.795	87,2%
Produtos Financeiros	1.764.416	12,2%	1.941.509	14,2%	1.695.342	12,8%
Receita Operacional Líquida	14.436.366	100,0%	13.647.849	100,0%	13.271.137	100,0%

c. lucro ou prejuízo resultante do segmento e sua participação no lucro líquido do emissor

Em R\$ mil	Exercício encerrado em 31 de dezembro de					
	2024		2023		2022	
	Lucro	%	Lucro	%	Lucro	%
Varejo	2.481.810	93,7%	2.199.493	104,6%	2.381.521	96,7%
Produtos Financeiros	167.855	6,3%	(95.872)	-4,6%	81.516	3,3%
Resultado gerado pelos segmentos	2.649.665	100,0%	2.103.621	100,0%	2.463.037	100,0%
Depreciação e amortização	(1.197.844)		(1.050.244)		(993.850)	
Plano de opção de compra de ações	(31.884)		(23.458)		(21.799)	
Resultado da baixa e estimativa de perdas em ativos fixos	(143.337)		(140.842)		(37.705)	
Participação dos administradores	(17.257)		-		(2.282)	
Resultado financeiro líquido	61.654		(48.410)		(23.116)	
Imposto de renda e contribuição social	(124.329)		135.592		(92.581)	
Lucro líquido do exercício	1.196.668		976.259		1.291.704	

Em relação aos produtos e serviços que correspondam aos segmentos operacionais divulgados no item 1.3, descrever:

a. características do processo de produção

Varejo

A Companhia tem a concepção de processos e metodologias próprias para o desenvolvimento de produtos, incorporando a experiência da indústria e impulsionando novos negócios.

Ao vender estilos, a Companhia mobiliza e incentiva o crescimento de toda a cadeia produtiva, pela criação de novas estampas e padronagens, cartela de cores e mercadorias.

A equipe interna cria e desenvolve os produtos, a partir de pesquisa de temas e cores para cada marca/negócio e estilo. O acompanhamento de desfiles e feiras nacionais e internacionais e as tendências urbanas dos grandes centros consumidores são traduzidos em marcas e estilos da Companhia. O *briefing* é passado aos fornecedores, que fabricam as coleções, adaptadas aos climas, cores e preferências das diversas regiões brasileiras.

A Companhia desenvolve coleções, conforme as estações, com o objetivo de sempre oferecer diversidade de opções para atender aos diferentes estilos de vida e ocasiões de uso, em roupas, acessórios, moda íntima, calçados, cosméticos, perfumaria, para mulheres, homens, crianças e adolescentes. Em 2019, foram concluídos os investimentos do ciclo de *Fashion Retailer*, iniciado em 2012, onde foi renovado e expandido o parque de lojas, construída uma nova plataforma logística, desenvolvida a cadeia de fornecedores e reduzidos os *leadtimes*, com o aumento do número de coleções. Isso tudo, seguindo as melhores práticas de responsabilidade socioambiental. Em 2020, houve avanço na expansão da capacidade logística para o atendimento dos negócios, com ajustes nos modelos de operação para os novos formatos de venda, entrega e retirada de produtos, em linha com as estratégias de transformação digital. As operações foram diversificadas, os times reforçados, além da evolução na qualidade das embalagens e preparo dos produtos enviados, gerando melhor experiência de compras aos clientes. Também foi promovida maior sinergia entre as empresas da Companhia, através do compartilhamento de transportes, trazendo maior otimização e sustentabilidade à operação. Em 2021, a Companhia manteve o foco na sustentação de sua cadeia de fornecedores, em razão do cenário ainda adverso, trabalhando de maneira muito próxima aos seus parceiros. O ano trouxe grandes desafios no processo de desenvolvimento de produtos, reflexo da necessidade do trabalho remoto, da escassez de matérias-primas e do aumento de custos na fabricação de produtos, sendo necessário replanejar e ajustar coleções para adaptação a este cenário. No entanto, foi possível mitigar esses impactos com transparência e integração com fornecedores, gerando mais adaptabilidade e flexibilidade nos processos, assertividade nas coleções e maior autonomia e confiança entre times e parceiros. Devido a este cenário, na importação, a Companhia ampliou o escopo e reforçou os times na China e em Bangladesh, dando mais responsabilidade e autonomia, a fim de agilizar o processo, garantindo segurança e o cumprimento dos lead-times, mesmo em meio ao período conturbado de logística internacional.

Em 2021, houve avanço nas coleções digitais, com o desenvolvimento de projetos pilotos que envolveram toda a cadeia E2E (End to End Process). Um exemplo foi o projeto da marca esportiva Get Over no Metaverso, além do desenvolvimento de uma pequena coleção totalmente digital, desde o seu início, com amostras digitais, até seu recebimento no CD, uma inovação que encantou parceiros e clientes. Este ano marcou ainda a consolidação do programa de reatividade, através da máquina de impressão de camisetas, gerando 115 mil peças entregues ao cliente sob reatividade da demanda.

Em 2022, importantes evoluções ocorreram em produto. Na marca Renner, houve ampliação das coleções digitais para a marca esportiva Get Over, que se traduziu em boa performance de vendas. Para o desenvolvimento destas coleções, houve aquisição de tecnologia de ponta para desenho do produto digital, escaneamento corporal e de materiais têxteis, além de softwares de simulação hiper-realista, capazes de replicar os aspectos visuais e físicos do produto.

Ainda, em 2022, destacou-se o lançamento da primeira coleção cápsula criada exclusivamente com tecnologia 3D, um projeto pioneiro no varejo de moda brasileiro, que reforçou a aposta da Companhia na moda phygital como oportunidade de explorar novos modelos de negócio. Para isso, foi feito uso de ferramentas 3D para criação, modelagem e prova digital dos produtos, além do lançamento de loja exclusiva em realidade virtual. Destacou-se também a retomada de performance da linha dress up/work, reforçando as marcas de lifestyle que são protagonistas nesta categoria. Importante ressaltar o aumento da participação das matérias-primas sustentáveis nas coleções, gerando desejabilidade e reconhecimento de qualidade.

Neste sentido, houve também expansão do novo formato de ambientação de loja RE+, com maior destaque aos pilares de sustentabilidade. Ainda, houve foco na estratégia de clusterização de coleção com cartela e estampas adequadas por região, como forma de potencializar as vendas e reduzir a necessidade de remarcação. No time to market – uma das prioridades estratégicas da Companhia do ano -, além das coleções digitais na marca esportiva Get Over, já mencionada, houve ampliação da participação da máquina de estampa, que teve como benefício a melhora da reatividade, através da demanda do cliente.

Em 2023, a marca Renner seguiu avançando em reatividade, resultado das iniciativas junto à cadeia de fornecedores, com cerca de 40% da coleção sendo desenvolvida e comprada *in season*, trazendo mais flexibilidade e precisão às demandas dos clientes, além de agilidade na tomada de decisões relacionadas às coleções. Exemplos dessas iniciativas foram: a implementação do desenvolvimento ágil de produto, reduzindo em até 35% o tempo de construção das coleções, a otimização de pedidos testes com clientes finais, disponibilizando o produto em 5 semanas após a captura da tendência e, por fim, ganhos de produtividade nas operações de fornecedores/subcontratados, através do programa de transformação industrial. Esses resultados reforçam a estratégia de seguir investindo na transformação da rede de fornecimento, estabelecendo um vínculo cada vez mais forte com os parceiros estratégicos, responsáveis pela maior parte da produção da marca.

Além disso, foram feitos ajustes na representatividade de itens de preços mais acessíveis, principalmente a partir da segunda metade do ano, através da redução de custos e câmbio, bem como revisão de alguns price points, levando a uma oferta de produtos mais competitivos.

Em 2024, a Companhia concluiu seu ciclo de investimentos mais significativo até então, evoluindo para uma operação mais responsiva, precisa e ágil. Esses investimentos aceleraram o crescimento e melhoraram a rentabilidade. Os avanços no processo de produção foram relevantes, com diversas iniciativas focadas em gerar valor de forma consistente. A Companhia implementou o uso de inteligência artificial para capturar tendências de forma rápida e eficiente, resultando em ciclos mais curtos de desenvolvimento de produtos e maior eficiência na cadeia de fornecimento. O modelo de abastecimento omnichannel e 100% por SKU ponta a ponta contribuiu para uma operação mais integrada, ágil e precisa, com lead times de abastecimento de lojas em níveis recordes. Além disso, houve melhorias na produtividade das lojas, maior digitalização com abordagem omni, expansão orgânica em novas localidades e fortalecimento das marcas e conceitos de lifestyle. Essas alavancas estratégicas foram fundamentais para consolidar os avanços no processo de produção e impulsionar o desempenho da Companhia.

A Companhia também vende produtos de marcas de renome de alta qualidade e peças importadas, principalmente da China, Índia, Bangladesh, Peru, Argentina e Uruguai. Os produtos importados representam ao redor de 30% das vendas.

Produtos Financeiros

A Companhia opera, desde 1973, um cartão de crédito próprio, chamado Cartão Renner. Desde 2005, a Companhia oferece aos seus clientes, por meio do Cartão Renner, produtos financeiros com vendas financiadas, empréstimos pessoais e seguros, com a disponibilização, na rede de lojas da Companhia, da comercialização por meio de entes autorizados. Estes produtos são oferecidos por meio dos caixas, nos espaços do Cartão Renner e da Realize Soluções Financeiras, dedicados, respectivamente, ao atendimento dos portadores do Cartão Renner e à oferta de produtos financeiros.

A Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A. (“Realize CFI”) busca encantar os clientes com experiências e soluções financeiras que tenham impacto em suas vidas. Em dezembro de 2023, a Instituição Financeira detinha uma carteira de crédito total de mais de R\$ 6,0 bilhões, composta, principalmente, por duas modalidades de produtos: o Cartão Renner (Private Label), criado em 1973, e o Meu Cartão (Cartão Co-branded), lançado em 2012, com as bandeiras Mastercard e Visa, que pode ser utilizado também em outros estabelecimentos, dentro e fora do Brasil. Para compras realizadas na Renner, ambos cartões oferecem opções de pagamento em até cinco parcelas mensais sem juros ou dez, com encargos. A financeira oferece também empréstimo pessoal e portfólio de seguros.

A Realize tem evoluído na digitalização da jornada de pagamentos dos clientes, com a possibilidade de emissão de cartões virtuais, contratação de empréstimos com depósito em conta corrente, aumento de limites, facilidades de parcelamentos, entre outras facilidades que proporcionam uma jornada 100% autônoma. Também avançou na maior ocupação do ecossistema, através de uma oferta cada vez mais ampla, para melhor atender as necessidades de seus clientes e, assim, gerar maiores volumes de carteira e rentabilização do negócio. A evolução das principais iniciativas está descrita no capítulo Soluções Financeiras do Ecossistema.

Em 2024, a gestão de crédito e riscos na Realize foi aprimorada, assim como a proposta de valor, oferecendo benefícios exclusivos que contribuíram para o aumento da base de clientes do varejo. A estratégia da Realize confirmou sua relevância como impulsionadora do varejo, tanto no financiamento das vendas quanto na fidelização dos clientes. E com rentabilidade: o resultado da financeira mais que dobrou em relação ao ano anterior, com evolução significativa no perfil de risco da carteira.

b. características do processo de distribuição

Varejo

A Companhia tem uma logística integrada e flexível, gerenciada de forma que os diferentes produtos estejam permanentemente ao alcance do consumidor, considerando as diferentes demandas climáticas, regionais e preferências locais de marcas, estilos, cores e temas.

Trabalhando com esse pressuposto, a logística da Companhia é, por sua velocidade e gestão, um diferencial competitivo.

A Renner abastece suas lojas a partir de centros de distribuição localizados em Santa Catarina, Rio de Janeiro e São Paulo, situados estrategicamente próximos às principais rodovias de acesso a todo o país e áreas de maior concentração de fornecedores.

Os centros de distribuição situam-se em epicentros entre fornecedores e lojas. O recebimento, a expedição e a entrega dos produtos são gerenciados de forma a haver suprimento constante de novidades nas lojas, garantindo a disponibilidade e variedade para o consumidor.

A frota de transporte é terceirizada, utilizando empresas de transporte de primeira linha, especializadas, que dispõem de caminhões monitorados via sistema GPS. Toda a gestão de tempos e movimentos faz parte da logística da Companhia, que assim controla a excelência do processo em termos de produtividade e qualidade.

Todo o fluxo operacional dos produtos nos Centros de Distribuição é gerenciado com o sistema WMS High Jump, da Oracle. A gestão da distribuição de mercadorias por cor, tamanho e mix de produtos, garante agilidade ao processo logístico complementado por sistemas integrados de gestão de estoques e planejamento de compras.

As mercadorias saem dos Centros de Distribuição embaladas, etiquetadas e dispostas nos equipamentos específicos, com a quantidade certa destinada a cada loja. O objetivo é ganhar cada vez mais velocidade, qualidade e visibilidade de todos os processos, que são continuamente revisados, sempre considerando uma visão integrada de todos os elos da cadeia de suprimentos, desde os fornecedores, passando pelos Centros de Distribuição e atendendo às lojas, até o consumidor final.

Para que esta estrutura logística possa suportar o crescente volume de mercadorias da Companhia dos próximos anos, devido à aceleração no plano de abertura de lojas, a Companhia revisou seu processo logístico e investiu nos últimos anos na expansão das operações. No segundo semestre de 2012, foi inaugurado um Centro de Distribuição no Rio de Janeiro, com aproximadamente 50 mil m² para atender ao plano de expansão projetado e ao novo processo de distribuição e alocação de produtos. Em 2014, foi construído um novo Centro de Distribuição em Santa Catarina, que iniciou suas operações no segundo semestre de 2015. Em 2019, alinhado ao plano de evolução da malha logística, foi iniciada a construção do novo Centro de Distribuição em Cabreúva - SP, com área de aproximadamente 160 mil m². Este CD utiliza de novas tecnologias de automação e atende a operação *omnichannel*, permitindo ganhos de eficiência e velocidade e gerando mais sinergias entre os negócios. Sua construção foi realizada no modelo *built to suit*. Em 2021, foi finalizada a obra civil do novo centro de distribuição e iniciada a montagem dos equipamentos e automação. As migrações das operações do offline para o novo CD de Cabreúva, inaugurado em 2022, foram concluídas ao final de 2023. O ramp-up dos negócios de vestuário avançou, com 100% do volume sendo comprado, armazenado e processado em SKU ao final de 2024.

Com isso, a Companhia expandiu sua capacidade de abastecer as lojas de acordo com a demanda específica, loja a loja. Essa abordagem personalizada garante que cada ponto de venda receba os produtos certos, aumentando a satisfação dos clientes e otimizando a eficiência operacional. O CD SP, habilitador deste modelo de abastecimento 100% por SKU, alcançou níveis recordes de lead times de abastecimento de lojas durante 2024. O novo modelo de abastecimento proporciona a integração da operação física e digital, trazendo maior otimização de estoques, menores remarcações, maior produtividade e abastecimento de lojas mais precisos, sendo um dos elementos chave na evolução do modelo de negócios mais preciso, flexível, ágil e integrado.

Produtos Financeiros

Os produtos financeiros são distribuídos através da rede de lojas da Renner e ofertados nos caixas, nos espaços dedicados ao Cartão Renner e no Realize Soluções Financeiras.

Todas as lojas contam com terminais de autoatendimento onde o cliente consulta extratos e efetua pagamentos do Cartão Renner com cartões de débito. O cliente também usufrui da facilidade de fazer pagamentos e conferir extratos via web e no site da empresa.

Foram feitas uma série de melhorias na experiência de pagamentos, aprimorando canais já existentes, lançando outros e promovendo a digitalização dos clientes nas consultas e pagamentos. Ainda, para maior conveniência, foram desenvolvidas novas facilidades e formas de pagamento.

A Realize CFI tem avançado na maior ocupação do ecossistema, através de uma oferta cada vez mais ampla, para melhor atender as necessidades de seus clientes e, assim, gerar maiores volumes de carteira e rentabilização do negócio. A evolução das principais iniciativas da financeira está descrita no capítulo Soluções Financeiras do ecossistema.

c. características dos mercados de atuação, em especial:

i. participação em cada um dos mercados; ii. condições de competição nos mercados

Varejo

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, com lojas distribuídas em todos os estados do Brasil, além de unidades no Uruguai e Argentina.

O negócio de varejo no Brasil é muito competitivo. Competimos diretamente por vendas e locais para instalação de lojas, com outras lojas de departamentos locais, nacionais e internacionais, lojas especializadas, lojas de desconto e supermercados. As diferenças mais significativas entre os concorrentes do mercado de varejo incluem o layout das lojas, a qualidade dos produtos, preços, mercadorias, marcas oferecidas e a disponibilidade de serviços auxiliares como concessão de crédito ao cliente. O varejo no Brasil também é muito fragmentado. Estima-se que as cinco maiores varejistas, de acordo com o faturamento bruto das Companhias, detêm apenas cerca de 20% do mercado formal.

Como diferencial exclusivo da Companhia, o conceito Lifestyle consolida-se a cada ano pela grande aceitação dos clientes e consequente aumento de vendas cruzadas. A Companhia trabalha com marcas próprias, entre vestuário, calçados, moda íntima, cosméticos e acessórios. A expertise Renner em traduzir as tendências da moda a cada estação, para os diversos estilos de vida, gera identificação e fidelização do público consumidor, pela diversidade de escolhas em conjuntos coordenados, melhorando o tempo de compras. Espaços diferenciados nas lojas para cada estilo de vida fazem com que o cliente encontre, fácil e rapidamente, guarda-roupa completo para todas as situações, em sintonia com estilo, atitudes, valores, interesses, personalidade e hábitos.

Nossos maiores concorrentes são a C&A e Lojas Riachuelo, sendo a primeira controlada por uma empresa holandesa, com aproximadamente 330 lojas pelo Brasil e exterior ao final de 2024. A Riachuelo, que é uma empresa privada brasileira, possui aproximadamente 420 lojas, em todas as regiões do país.

Concorremos também com Zara, Lojas Marisa e Lojas Pernambucanas, dentre outros. Em menores proporções, também competimos com as lojas de desconto, e lojas varejistas de pequeno e médio porte. As lojas de desconto geralmente oferecem produtos de baixa qualidade a preços mais baixos, onde seu público-alvo é, via de regra, consumidores de baixa renda. Além desses, também enfrentamos competição por parte de varejistas de menor porte, parte dos quais atuam informalmente. Alguns desses têm acesso a produtos distribuídos através de canais informais a preços inferiores àqueles que pagamos aos nossos fornecedores.

Produtos Financeiros

A Realize CFI, braço financeiro da Lojas Renner, apoia a fidelização e a conveniência dos clientes, dando suporte à operação de varejo da Companhia, através da oferta de um conjunto de serviços financeiros aos clientes, entre eles o Cartão Renner (private label) e o Meu Cartão (cartão de crédito internacional), além do Saque Rápido – modalidade de empréstimo pessoal - e de um portfólio de seguros.

Desde 1973, o Cartão Renner tem sido um importante elemento de estratégia de negócios, cujas vendas têm modalidades de crédito atrativas para o consumidor: em cinco parcelas pelo preço à vista, ou em dez parcelas com encargos. Ambas colaboram para incrementar o fluxo de clientes nas lojas, pelo retorno para efetuar pagamentos, incentivando também novas ativações do Cartão Renner.

O ambiente do varejo favorece a expansão do segmento de Produtos Financeiros em todo o ecossistema Lojas Renner S.A. Contamos com diversos parceiros estratégicos para a oferta desses produtos. Nossos principais concorrentes são as instituições financeiras que trabalham com o mesmo público que atendemos nas lojas e empresas de varejo que, junto com instituições financeiras, possuem cartão de crédito próprio.

d. eventual sazonalidade

Varejo

O varejo apresenta forte sazonalidade, com trimestres bem distintos. No segundo trimestre temos o Dia das Mães e no quarto trimestre o Natal, ambas datas importantíssimas para o varejo do vestuário.

Participação da Receita Líquida de Varejo	2024	2023	2022
1º Trimestre	19,4%	19,5%	19,3%
2º Trimestre	24,4%	25,5%	27,4%
3º Trimestre	23,3%	22,5%	22,6%
4º Trimestre	32,9%	32,5%	30,7%
Total	100%	100%	100%

Produtos Financeiros

Os produtos financeiros não seguem o mesmo comportamento do varejo e por isso tem uma participação mais estável nos trimestres.

Participação da Receita Líquida de Produtos Financeiros	2024	2023	2022
1º Trimestre	25,3%	25,6%	23,1%
2º Trimestre	25,0%	26,7%	26,7%
3º Trimestre	24,6%	23,8%	23,2%
4º Trimestre	25,1%	23,9%	27,0%
Total	100%	100%	100%

e. principais insumos e matérias primas, informando: i. descrição das relações mantidas com fornecedores, inclusive se estão sujeitas a controle ou regulamentação governamental, com indicação dos órgãos e da respectiva legislação aplicável; ii. eventual dependência de poucos fornecedores; iii. eventual volatilidade em seus preços

A Companhia não possui nenhum insumo ou matéria prima, pois não fabrica suas mercadorias e sim adquire mercadorias prontas de seus fornecedores. Atualmente a Companhia trabalha com diversos fornecedores ativos de mercadorias, entre Brasil e exterior. Não temos contrato de exclusividade com nenhum de nossos fornecedores, bem como não apresentamos dependência de nenhum fornecedor.

Identificar se há clientes que sejam responsáveis por mais de 10% da receita líquida total do emissor, informando:

a. montante total de receitas provenientes do cliente

Considerando que a natureza do negócio da Companhia é varejo massificado, não há dependência de nenhum cliente específico. Não há clientes responsáveis por mais de 10% da receita líquida total.

b. segmentos operacionais afetados pelas receitas provenientes do cliente

Considerando que a natureza do negócio da Companhia é varejo massificado, não há dependência de nenhum cliente específico. Não há clientes responsáveis por mais de 10% da receita líquida total.

Descrever os efeitos relevantes da regulação estatal sobre as atividades do emissor, comentando especificamente:

a. necessidade de autorizações governamentais para o exercício das atividades e histórico de relação com a administração pública para obtenção de tais autorizações

A Companhia não está inserida em mercado regulado ou que necessite de autorização governamental. Todavia, a Companhia possui licenças relevantes que entende como necessárias para operar.

Regulamentação da Proteção de Dados Pessoais

As leis sobre privacidade e proteção de dados têm evoluído nos últimos anos, de modo a estabelecer regras mais objetivas sobre como os dados pessoais (informações passíveis de identificar uma pessoa natural) podem ser utilizados pelas organizações.

Os direitos à intimidade e à vida privada são genericamente assegurados pela Constituição Federal Brasileira (1988) e pelo Código Civil (2002), mas, na ausência de regras mais específicas sobre o tema, a legitimidade das práticas envolvendo o uso de Dados Pessoais foi, historicamente, avaliada de forma casuística pelo judiciário. O Código de Defesa do Consumidor na década de 90 procurou trazer contornos mais objetivos para a abertura de bancos de dados de consumidores e cadastro de maus pagadores. Com a evolução da tecnologia de processamento de dados, a Lei do Cadastro Positivo (Lei nº 12.414/11), aprovada em 2011, também teve como objetivo estabelecer regras específicas para a criação de bancos de dados de bons pagadores. A Lei do Cadastro Positivo foi alterada em abril de 2019 para determinar a adesão automática de indivíduos aos bancos de dados do sistema do Cadastro Positivo, com opção de solicitar sua exclusão. O Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/14), aprovado em 2014, também teve como objetivo regular o uso e tratamento de dados coletados por meio da internet.

Assim, até agosto de 2018, quando foi aprovada a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/18 - “LGPD”), as práticas relacionadas ao uso de dados pessoais eram reguladas de forma esparsa com normas setoriais apenas. A LGPD trouxe um sistema de regras novo com relação ao tratamento de dados pessoais, mais completo e de aplicação transversal, afetando todos os setores da economia incluindo as empresas que tratam um maior volume de dados pessoais. Referida lei tem como objetivo criar um ambiente de maior controle dos indivíduos sobre os seus dados e de maiores responsabilidades para as organizações que tratam tais informações, trazendo novas obrigações a serem observadas.

A LGPD entrou em vigor em 18 de setembro de 2020, com exceção dos artigos 52, 53 e 54 da LGPD, que tratam das sanções administrativas, que entraram em vigor posteriormente, em 1º de agosto de 2021, na forma da Lei nº 14.010/2020.

A LGPD tem uma ampla gama de aplicações e se estende a pessoas físicas e entidades públicas e privadas, independentemente do país onde estão sediadas ou onde os dados são hospedados, desde que (i) o tratamento de dados ocorra no Brasil; (ii) a atividade de processamento de dados destina-se a oferecer ou fornecer bens ou serviços a ou processar dados de indivíduos localizados no Brasil; ou (iii) os titulares dos dados estão localizados no Brasil no momento em que seus dados pessoais são coletados. A LGPD será aplicada independentemente da indústria ou negócio ao lidar com dados pessoais e não está restrito a atividades de processamento de dados realizadas através de mídia digital e/ou na internet.

Além disso, a Lei 13.853/2019 criou a Autoridade Nacional de Proteção de Dados, ou ANPD, que terá poderes e responsabilidades análogas às autoridades europeias de proteção de dados, exercendo um triplo papel de (i) investigação, compreendendo o poder de emitir normas e procedimentos, deliberar sobre a interpretação da LGPD e solicitar informações de controladores e processadores; (ii) execução, nos casos de descumprimento da lei, por meio de processo administrativo; e (iii) educação, com a responsabilidade de disseminar informações e fomentar o conhecimento da LGPD e medidas de segurança, promovendo padrões de serviços e produtos que facilitem o controle de dados e elaborando estudos sobre práticas nacionais e internacionais para a proteção de dados pessoais e privacidade, entre outros. A ANPD tem assegurada independência técnica, embora esteja subordinada à Presidência da República. A competência da ANPD prevalece sobre qualquer autoridade relacionada de outras entidades públicas no que diz respeito à proteção de dados pessoais.

Com a entrada em vigor da LGPD, a Companhia adaptou suas operações e seu modelo de negócios aos limites estabelecidos em referida lei e, assim, a Companhia concluiu em 2020 o projeto de adequação à nova lei, para garantir o uso das informações de forma segura e responsável.

Código de Defesa do Consumidor

Ainda, a Companhia está sujeita à Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 (“Código de Defesa do Consumidor”), que estabelece os princípios e requisitos legais aplicáveis às relações de consumo no Brasil. Assim, as obrigações e a relação de responsabilidade estabelecida entre a Companhia e seus consumidores é regulada por meio do Código de Defesa do Consumidor. Trata-se do marco regulatório de proteção aos consumidores, determinando seus direitos, dentre

os quais está o direito à informação clara e precisa sobre os produtos e serviços a ele oferecidos no mercado, com especificações corretas referentes às suas características, estrutura, qualidade, preço e riscos que podem oferecer.

Regras de Zoneamento e Licenciamento

A operação normal das lojas da Companhia está sujeita, entre outros fatores, ao cumprimento das regras de zoneamento e construtivas aplicáveis em cada município e região, bem como à obtenção de licença municipal de funcionamento e alvará do corpo de bombeiros, autorizando a operação regular do estabelecimento em questão. Em relação a todos os locais que ocupa para o exercício de sua atividade, a Companhia deve obter e renovar periodicamente as respectivas licenças e autorizações. Estabelecimentos que violem estes regulamentos, que não obtenham ou renovem suas licenças, ou que não cumpram com suas respectivas condições, podem estar sujeitos a sanções administrativas ou criminais, tais como a imposição de multas, cancelamento de licenças, suspensão de atividades, interdição do respectivo estabelecimento (hipótese em que a Companhia ficará impedida de operar no respectivo imóvel até a devida regularização), não pagamento de indenização securitária em eventual sinistro no imóvel e proibição de contratar com entidades governamentais, entre outras sanções, além da responsabilidade de reparar quaisquer danos causados.

b. principais aspectos relacionados ao cumprimento das obrigações legais e regulatórias ligadas a questões ambientais e sociais pelo emissor

A Companhia é direcionada pelo objetivo de fazer moda de maneira responsável e com isso alcançou avanços e realizações importantes para a consolidação de seu ecossistema de Moda e Lifestyle, com responsabilidade, encantamento e soluções que contribuam com a criação de modelos mais sustentáveis e geradores de valor a todos os seus públicos e cadeia. Depois de atingir as metas ESG estabelecidas para o período de 2018-2021, em 2022, lançou ao mercado o ciclo estratégico de sustentabilidade, com novos compromissos a serem alcançados até 2030. São 12 objetivos, ainda mais abrangentes e ambiciosos que os anteriores, com alcance sobre todo o ecossistema de moda e lifestyle da Companhia e desdobrados em três pilares fundamentais: soluções climáticas, circulares e regenerativas; conexões que amplificam; e relações humanas e diversas.

Em linha com a diretriz fornecedores responsáveis, a Companhia tem estratégias de gestão dedicadas ao monitoramento e desenvolvimento socioambiental da cadeia de fornecimento. Nesse sentido, todos os fornecedores devem se comprometer com o Código de Conduta para Parceiros, por meio da assinatura do Contrato Comercial e do Termo de Compromisso de Conduta Responsável. Antes da contratação, 100% dos fornecedores que atendem as empresas da Lojas Renner, no segmento de moda no Brasil, inclusive os sellers do marketplace, passam por homologação, que avalia seus mecanismos de promoção da integridade e a conformidade de sua documentação, assegurando regularidade e aderência aos requisitos, que englobam fatores como Direitos Constitucionais, Saúde e Segurança do Trabalho, Direitos do Trabalhador, Formalização da Empresa e Meio Ambiente. Já no universo internacional, a Companhia avalia todos os fornecedores de revenda de marca própria envolvidos com suas operações. Após o processo inicial de contratação, os Fornecedores de revenda nacionais e internacionais (tier 1) da Renner de marca própria e seus contratados (tier 2) passam a ser monitorados em relação à responsabilidade social e ambiental e avaliados em auditorias, que têm a frequência atrelada ao nível de classificação e risco de conformidade e seguem os critérios apresentados no checklist de auditoria, que pode ser acessado pelo link: <https://www.lojasrennersa.com.br/wp-content/uploads/2024/03/Checklist-Fornecedores-de-Revenda-2024.pdf>. Para fornecedores identificados com maior risco de impacto em cada grupo, o processo de avaliação se aprofunda. Nos fornecedores de revenda nacionais, as marcas Renner, Youcom e Ashua também exigem de seus fornecedores e contratados de confecção, calçados e acessórios a certificação ABVTEX (Associação Brasileira do Varejo Têxtil), que avalia a sua aderência às boas práticas corporativas de responsabilidade socioambiental.

Em soluções climáticas, para avançar frente a meta da Lojas Renner de redução expressiva das emissões entre 2019 e 2030, validada pela Science Based Targets Initiative (SBTi), e o compromisso Net Zero 2050, o plano estratégico de redução de emissões e o plano de transição da Companhia preveem esforços para fomentar cada vez mais o uso de matérias-primas mais sustentáveis e de energia renovável na cadeia de fornecedores. A Companhia segue buscando os melhores caminhos para essa jornada, tendo realizado um estudo da aderência da estratégia climática com as diretrizes da Task Force for Climate Disclosure (TCFD), identificando oportunidades de melhoria e traçando planos de avanço para os próximos anos. Em 2024, a companhia anunciou a adesão antecipada às normas IFRS S1 e S2 a partir da Resolução CVM 193 sobre impactos financeiros de riscos e oportunidades de sustentabilidade e clima, com base no padrão internacional emitido pelo International Sustainability Standards Board - ISSB.

A Companhia conta com um sistema de gestão ambiental e uma política que cobre 100% das operações, buscando garantir a conformidade com a regulamentação ambiental, a definição clara dos papéis e responsabilidades, a tomada de ações corretivas para estimular a melhoria contínua, auditoria interna e o monitoramento de indicadores. Em 2023, após um processo rigoroso de estruturação e implementação de processos e procedimentos de requisitos de gestão ambiental, conquistamos a certificação NBR ISO 14001 para nosso Centro de Distribuição em São José (SC), que representa 17%

de nossas operações. Além disso, em 2024, alcançamos a Certificação Lixo Zero para o mesmo centro de distribuição. A Companhia entende que o caminho para Moda Responsável necessariamente passa por construir uma oferta de produtos e serviços menos impactantes, propósito materializado pelo Re Moda Responsável (Renner) e YC Change (Youcom), que identificam produtos com matérias-primas ou processos com menor impacto ambiental e maior geração de valor na cadeia. Para alcançar as metas, a Companhia tem trabalhado na capacitação e alinhamento dos Fornecedores de Revenda, no apoio à inovação e desenvolvimento setorial e no engajamento e conscientização das equipes de produtos.

Em conformidade com a Lei de Cotas para Pessoas com Deficiência (8.213/91), em 2024 atingimos a marca de 5,1% de pessoas com deficiência em nosso time. O percentual de colaboradores com deficiência é acompanhado constantemente e iniciativas são conduzidas desde o recrutamento de pessoas com deficiência, ações voltadas para retenção desses talentos, como a exclusão da carência do plano de saúde para pessoas com deficiência, o oferecimento opcional de crachá com cordão de identificação, campanhas de comunicação focadas em inclusão e o apoio de consultoria especializada e uma plataforma de tradução simultânea de Libras.

Atendendo a Lei 14.611/2023, a companhia divulga, para estabelecimentos com mais de cem colaboradores, os valores referentes aos *gaps* salariais entre homens e mulheres que desempenham a mesma função.

Como empresa de capital aberto, a Companhia está sujeita às regras do Anexo ASG do Regulamento de Emissores da B3, que visa ampliar a diversidade nas empresas. Em 2025, a Companhia está em conformidade com a regra, tendo três mulheres integrantes do Conselho de Administração e duas mulheres na Diretoria Estatutária, acima do critério apresentado pelo documento de haver pelo menos um integrante dos grupos sub-representados ou de mulheres. A partir de 2026, as empresas devem eleger, no mínimo, dois integrantes, sendo um de comunidade sub-representada e uma mulher, considerando o mecanismo “pratique ou explique”, dando transparência ao mercado sobre as ações adotadas para o atendimento das medidas ou explicar os motivos da sua não adoção.

c. dependência de patentes, marcas, licenças, concessões, franquias, contratos de royalties relevantes para o desenvolvimento das atividades

As marcas utilizadas pela Companhia estão registradas ou depositadas, em nome próprio ou em nome de controladas da Companhia, junto ao Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (“INPI”), órgão responsável pelo registro de marcas e patentes, sendo assegurado ao titular seu uso exclusivo, da marca registrada, em todo o território nacional por um prazo determinado de dez anos, passível de sucessivas renovações. Durante o processo de registro, o depositante possui apenas uma expectativa de direito de propriedade das marcas depositadas aplicadas para a identificação de seus produtos ou serviços.

d. contribuições financeiras, com indicação dos respectivos valores, efetuadas diretamente ou por meio de terceiros:

i. em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos

ii. em favor de partidos políticos

iii. para custear o exercício de atividade de influência em decisões de políticas públicas, notadamente no conteúdo de atos normativos

A Companhia não efetuou nenhuma contribuição financeira em favor de ocupantes ou candidatos políticos, em favor de partidos ou para custear o exercício de atividade de influência em decisões de políticas públicas, notadamente no conteúdo de atos normativos nos exercícios sociais de 2024, 2023 e 2022.

Em relação aos países dos quais o emissor obtém receitas relevantes, identificar:

a. receita proveniente dos clientes atribuídos ao país sede do emissor e sua participação na receita líquida total do emissor

As operações da Companhia são realizadas majoritariamente no Brasil, país sede da Lojas Renner S.A., onde possui mais de 97,96% de suas lojas, uma operação de varejo on-line bastante desenvolvida e atua através da Realize CFI em serviços financeiros. As receitas auferidas no exterior iniciaram em 2017 com a inauguração de lojas no Uruguai e foram adicionadas com inauguração de lojas na Argentina em 2019, mas no contexto do Consolidado, não são relevantes para Companhia.

b. receita proveniente dos clientes atribuídos a cada país estrangeiro e sua participação na receita líquida total do emissor

As receitas auferidas no exterior iniciaram em 2017 com a inauguração de lojas no Uruguai e foram adicionadas com inauguração de lojas na Argentina em 2019, mas no contexto do Consolidado, não são relevantes para Companhia.

Em relação aos países estrangeiros divulgados no item 1.7, descrever impactos relevantes decorrentes da regulação desses países nos negócios do emissor

A Companhia atua principalmente no Brasil, sendo que a receita auferida em outros países nos exercícios sociais de 2024, 2023 e 2022 não foi relevante.

A Companhia atua na China, no Uruguai e na Argentina por meio de suas subsidiárias Lojas Renner Shanghai Trading Co. Ltd., Lojas Renner Uruguay S.A e Lojas Renner Trading Uruguay S.A. e Lojas Renner Argentina S.A.U. Dessa forma, a Companhia e suas subsidiárias estão sujeitas à regulação usual de mercado de cada uma dessas localidades, em especial no que diz respeito à regulamentação aduaneira, fiscal e/ou comercial. As exigências e normas regulatórias destes países podem ser alteradas sem prévio aviso, devendo a Companhia observá-las. A observância de tais exigências e normas pode eventualmente exigir da Companhia dispêndios financeiros adicionais, bem como a eventual falha da Companhia em se adequar a eventuais novas exigências regulatórias, poderá impactar adversamente as operações da Companhia nesses países.

Devido à baixa participação das operações no exterior, eventuais alterações regulatórias nestes mercados não produzem impactos relevantes no Consolidado.

Em relação a informações ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG), indicar:

a. se o emissor divulga informações ASG em relatório anual ou outro documento específico para esta finalidade

A Lojas Renner S.A. divulga informações ASG em Relatório Anual, disponível em: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/13154776-9416-4fce-8c46-3e54d45b03a3/43d2783b-e0d3-19eb-260c-cf96f312dea5?origin=1>

b. a metodologia ou padrão seguidos na elaboração desse relatório ou documento

A companhia divulga o Relatório Anual com base nas diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI), Sustainability Accounting Standards Board (SASB) e Relato Integrado (IR).

c. se esse relatório ou documento é auditado ou revisado por entidade independente, identificando essa entidade, se for o caso

O Relatório Anual da companhia é assegurado por auditoria independente. Para o Relatório Anual 2024, a auditoria responsável foi a Ernst & Young.

d. a página na rede mundial de computadores onde o relatório ou documento pode ser encontrado

O Relatório Anual 2024 pode ser encontrado no site de Relações com Investidores da Companhia por meio do link: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/13154776-9416-4fce-8c46-3e54d45b03a3/43d2783b-e0d3-19eb-260c-cf96f312dea5?origin=1>

e. se o relatório ou documento produzido considera a divulgação de uma matriz de materialidade e indicadores-chave de desempenho ASG, e quais são os indicadores materiais para o emissor

O Relatório Anual 2024 divulga a matriz de materialidade e indicadores-chave de desempenho ASG, disponível nas páginas 30 e 31 do documento e os indicadores materiais são apresentados via compromissos públicos de Sustentabilidade, apresentados ao longo dos capítulos 5, 6 e 7 do documento.

f. se o relatório ou documento considera os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos pela Organização das Nações Unidas e quais são os ODS materiais para o negócio do emissor

O Relatório Anual 2024 considera os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos pela Organização das Nações Unidas, e apresenta o mapa de ODS prioritários na página 169 do documento. Os ODSs considerados prioritários pela companhia são: 1 – Erradicação da Pobreza; 5 – Igualdade de Gênero; 8 – Trabalho Decente e Crescimento Econômico; 10 – Redução das Desigualdades; 12 – Consumo e Produção Responsáveis; 13 – Ação Contra a Mudança Global do Clima e 17 Parcerias e Meios de Implementação.

g. se o relatório ou documento considera as recomendações da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas

Não, considerando que as recomendações do TCFD estão incluídas no Relatório IFRS S1 e S2 2024/25, que será publicado em linha com as Resoluções CVM 193/2023, 217, 218 e 219/2024 e 227/2025.

h. se o emissor realiza inventários de emissão de gases do efeito estufa, indicando, se for o caso, o escopo das emissões inventariadas e a página na rede mundial de computadores onde informações adicionais podem ser encontradas

O Relatório Anual 2024 apresenta o inventário de emissão de gases do efeito estufa, indicando o escopo das emissões inventariadas. O Inventário é apresentado na página 73 do documento.

i. explicação do emissor sobre as seguintes condutas, se for o caso: i. a não divulgação de informações ASG; ii. a não adoção de matriz de materialidade; iii. a não adoção de indicadores-chave de desempenho ASG; iv. a não realização de auditoria ou revisão sobre as informações ASG divulgadas; v. a não consideração dos ODS ou a não adoção das recomendações relacionadas a questões climáticas, emanadas pela TCFD ou outras entidades reconhecidas, nas informações ASG divulgadas; e vi. a não realização de inventários de emissão de gases do efeito estufa

Não aplicável

Indicar, caso o emissor seja sociedade de economia mista:

a. interesse público que justificou sua criação

Não aplicável, pois a Companhia não é uma sociedade de economia mista.

b. atuação do emissor em atendimento às políticas públicas, incluindo metas de universalização, indicando:

i. os programas governamentais executados no exercício social anterior, os definidos para o exercício social em curso, e os previstos para os próximos exercícios sociais, critérios adotados pelo emissor para classificar essa atuação como sendo desenvolvida para atender ao interesse público indicado na letra “a”

ii. quanto às políticas públicas acima referidas, investimentos realizados, custos incorridos e a origem dos recursos envolvidos – geração própria de caixa, repasse de verba pública e financiamento, incluindo as fontes de captação e condições

iii. estimativa dos impactos das políticas públicas acima referidas no desempenho financeiro do emissor ou declaração de que não foi realizada análise do impacto financeiro das políticas públicas acima referidas

Não aplicável, pois a Companhia não é uma sociedade de economia mista.

c. processo de formação de preços e regras aplicáveis à fixação de tarifas

Não aplicável, pois a Companhia não é uma sociedade de economia mista.

Indicar a aquisição ou alienação de qualquer ativo relevante que não se enquadre como operação normal nos negócios do emissor

A Companhia não fez aquisição ou alienação de qualquer ativo relevante que não se enquadre como operação normal nos negócios, nos últimos três exercícios sociais 2024, 2023 e 2022.

Indicar operações de fusão, cisão, incorporação, incorporação de ações, aumento ou redução de capital envolvendo o emissor e os documentos em que informações mais detalhadas possam ser encontradas

Em 11 de dezembro de 2024 foram aprovados, em Assembleia Geral Extraordinária, o aumento do capital social via reserva de lucros com a distribuição gratuita aos acionistas de ações, a título de bonificação (10%). Nessa Assembleia os acionistas também aprovaram a incorporação da subsidiária integral Renner Administradora de Cartões de Crédito Ltda. pela Lojas Renner S.A., sem aumento no capital social da Companhia, nos termos do “Protocolo e Justificação”. Os documentos que embasaram a deliberação dos acionistas estão anexados na CVM e no site de RI, no link: <https://lojasrenner.mzweb.com.br/doc-corporativos/atas-e-assembleias>.

Indicar a celebração, extinção ou modificação de acordos de acionistas e os documentos em que informações mais detalhadas possam ser encontradas

Não aplicável, pois não há acordo de acionistas arquivado na sede da Companhia.

Indicar alterações significativas na forma de condução dos negócios do emissor

Nos três últimos exercícios sociais, não houve alterações significativas na forma de condução dos negócios da Companhia.

Identificar os contratos relevantes celebrados pelo emissor e suas controladas não diretamente relacionados com suas atividades operacionais

A Companhia entende que, no último exercício social, todos os contratos relevantes por ela assinados estão relacionados com suas atividades operacionais.

Fornecer outras informações que o emissor julgue relevantes*Contratos de locação das lojas*

A Companhia possui contratos de locação para suas unidades comerciais, de logística e administrativa, classificados de arrendamento mercantil operacional. Na sua grande maioria, são contratos de 10 anos, renováveis por igual período. Os contratos de locação das unidades comerciais (lojas), em sua maioria, preveem uma despesa de aluguel variável, incidente sobre as vendas, ou um valor mínimo, sendo a obrigação mensal da Companhia, pagar o maior valor entre ambos. Os valores mínimos dos contratos são reajustados anualmente, de acordo com a variação dos principais índices de inflação. Os contratos de aluguel das áreas de logística e administrativa possuem valores fixados em contrato, com reajustes anuais, conforme a variação dos principais índices de inflação.

Estratégia de sustentabilidade e Relacionamento com Fornecedores

Como varejista, o engajamento, monitoramento e desenvolvimento da cadeia de fornecimento é uma diretriz fundamental em nossa estratégia de sustentabilidade. É com um trabalho muito próximo de nossos fornecedores que apoiamos seus ciclos de desenvolvimento e sustentabilidade e promovemos seu alinhamento aos nossos objetivos e valores, mitigando riscos e impactos negativos e potencializando nosso impacto positivo na construção de uma cadeia de fornecimento ética, responsável e, a cada dia, mais sustentável. Para isso, temos uma estratégia de gestão dedicadas aos Fornecedores Administrativos e aos Fornecedores de Revenda, os que produzem os itens que vendemos em nossas lojas. Para os fornecedores identificados com maior risco de impacto em cada grupo, contamos com um ciclo consistente de gestão e de relacionamento nos pilares de Homologação, Monitoramento e Controle (para Fornecedores Administrativos e de Revenda), e de Desenvolvimento (para Fornecedores de Revenda nacionais).

Os diretores devem comentar sobre:

Os comentários a seguir devem ser lidos em conjunto com as demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia relativas aos exercícios findos em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022, as quais foram elaboradas de acordo com as IFRS, emitidas pelo IASB, e as práticas contábeis adotadas no Brasil. As práticas contábeis adotadas no Brasil compreendem aquelas previstas na legislação societária brasileira e nos pronunciamentos, orientações e interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (“CPC”) e aprovados pela CVM.

A análise dos Diretores esclarecendo os resultados obtidos e as razões para a flutuação nos valores das contas patrimoniais da Companhia constituem uma opinião sobre os impactos ou efeitos dos dados apresentados nas demonstrações financeiras sobre a situação financeira da Companhia. A Administração da Companhia não pode garantir que a situação financeira e os resultados obtidos no passado venham a se reproduzir no futuro.

Os termos “AH” e “AV” constantes das colunas de determinadas tabelas abaixo significam “Análise Horizontal” e “Análise Vertical”, respectivamente. A Análise Horizontal compara índices ou itens de linha em nossas demonstrações financeiras ao longo de um período. A Análise Vertical representa o percentual ou item de uma linha em relação às receitas operacionais líquidas para os períodos aplicáveis para os resultados das nossas operações, ou em relação ao ativo total nas datas aplicáveis para a demonstração do nosso balanço patrimonial.

a. condições financeiras e patrimoniais gerais

A Administração da Companhia entende que as condições financeiras da Companhia são suficientes para implementar o seu plano de negócios e cumprir com suas obrigações de curto e médio prazo.

Em 31 de dezembro de 2024, os Empréstimos, Financiamentos e Debêntures e Financiamentos de Operações e Serviços Financeiros (Endividamento Bruto), totalizavam R\$ 945,4 milhões. Deduzindo o Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras, apresentou Endividamento Líquido negativo (Caixa líquido) de R\$ 1.825,9 milhões. A Companhia possui saldo de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras superior ao endividamento bruto.

Em 31 de dezembro de 2023, os Empréstimos, Financiamentos e Debêntures e Financiamentos de Operações e Serviços Financeiros (Endividamento Bruto), totalizavam R\$ 1.926,9 milhões. Deduzindo o Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras, apresentou Endividamento Líquido negativo (Caixa líquido) de R\$ 1.176,9 milhões. A Companhia possui saldo de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras superior ao endividamento bruto.

Em 31 de dezembro de 2022, os Empréstimos, Financiamentos e Debêntures e Financiamentos de Operações e Serviços Financeiros (Endividamento Bruto), totalizavam R\$ 2.405,4 milhões. Deduzindo o Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras, apresentou Endividamento Líquido negativo (Caixa líquido) de R\$ 1.098,1 milhões, devido, especialmente, às captações da Companhia, principalmente a oferta restrita de ações liquidada em 04 de maio de 2021, quando captou R\$ 3.978 milhões. A Companhia possui saldo de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras superior ao endividamento bruto.

Segue abaixo tabela com endividamento líquido (Caixa líquido) da Companhia, a qual apresenta a relação do Índice de Alavancagem Financeira em comparação com os anos de 2024, 2023 e de 2022.

(em milhares de reais, exceto %)	Consolidado		
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(522.440)	(1.101.875)	(1.169.143)
Circulante	(522.440)	(601.954)	(122.824)
Não circulante	-	(499.921)	(1.046.319)
Financiamentos Operações e Serviços Financeiros	(433.060)	(825.025)	(1.236.232)
Circulante	(409.320)	(488.777)	(581.351)
Não circulante	(13.740)	(336.248)	(654.881)
Endividamento bruto	(945.500)	(1.926.900)	(2.405.375)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	2.771.307	3.103.842	3.503.482
Endividamento líquido	1.825.807	1.176.942	1.098.107
Patrimônio líquido	10.772.951	10.047.221	10.087.515
Índice de alavancagem financeira (*)	(16,95%)	(11,71%)	(10,89%)

(*) O Índice de Alavancagem Financeira é calculado com base no Endividamento Líquido dividido pelo Patrimônio líquido.

Em 31 de dezembro de 2024, a liquidez corrente (Ativo Circulante dividido pelo Passivo Circulante) da Companhia foi de 1,6x, (1,6x em 31 de dezembro de 2023). A liquidez imediata, que é obtida pela divisão do caixa e equivalentes e aplicações financeiras pelo Passivo Circulante, foi de 0,4x em 31 de dezembro de 2024 (0,4x em 31 de dezembro de 2023).

Lojas Renner S.A. e Controladas
BALANÇOS PATRIMONIAIS
Levantados em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022
(Em milhões de reais, exceto %)

	Consolidado							
	31/12/2024	AV 2024	31/12/2023	AV 2023	31/12/2022	AV 2022	AH 2024 x 2023	AH 2023 x 2022
Ativo								
Ativo Circulante								
Caixa e equivalentes de caixa	1.926,1	9,5%	2.532,2	12,4%	2.848,4	13,5%	(23,9%)	(11,1%)
Aplicações financeiras	845,2	4,2%	571,7	2,8%	655,1	3,1%	47,8%	(12,7%)
Contas a receber	6.902,9	33,9%	6.639,2	32,4%	6.524,8	30,9%	4,0%	1,8%
Estoques	1.929,9	9,5%	1.774,2	8,7%	1.836,9	8,7%	8,8%	(3,4%)
Tributos a recuperar	578,2	2,8%	546,2	2,7%	1.003,9	4,7%	5,9%	(45,6%)
Instrumentos financeiros derivativos	27,8	0,1%	0,2	0,0%	8,2	0,0%	13800,0%	(97,6%)
Outros ativos	106,5	0,5%	128,0	0,6%	166,1	0,8%	(16,8%)	(22,9%)
Total do ativo circulante	12.316,6	60,5%	12.191,7	59,5%	13.043,4	61,7%	1,0%	(6,5%)
Ativo não circulante								
Realizável a longo prazo								
Tributos a recuperar	337,0	1,7%	377,0	1,8%	234,7	1,1%	(10,6%)	60,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	790,2	3,9%	799,6	3,9%	555,6	2,6%	(1,2%)	43,9%
Outros ativos	97,7	0,5%	107,7	0,5%	225,4	1,1%	(9,3%)	(52,2%)
Total do ativo realizável a longo prazo	1.224,9	6,0%	1.284,3	6,3%	1.015,7	4,8%	(4,6%)	26,4%
Investimentos	56,6	0,3%	25,9	0,1%	10,4	0,0%	118,5%	149,0%
Imobilizado	2.900,4	14,2%	2.889,7	14,1%	2.830,8	13,4%	0,4%	2,1%
Direito de uso	2.252,5	11,1%	2.396,7	11,7%	2.609,5	12,3%	(6,0%)	(8,2%)
Intangível	1.613,4	7,9%	1.702,2	8,3%	1.639,2	7,8%	(5,2%)	3,8%
Total do ativo não circulante	8.047,8	39,5%	8.298,8	40,5%	8.105,6	38,3%	(3,0%)	2,4%
Total do ativo	20.364,4	100,0%	20.490,5	100,0%	21.149,0	100,0%	(0,6%)	(3,1%)

Lojas Renner S.A. e Controladas

BALANÇOS PATRIMONIAIS

Levantados em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022

(Em milhões de reais, exceto %)

	Consolidado							
	31/12/2024	AV 2024	31/12/2023	AV 2023	31/12/2022	AV 2022	AH 2024 x 2023	AH 2023 x 2022
Passivo e patrimônio líquido								
Passivo circulante								
Empréstimos, financiamentos e debêntures	522,4	2,6%	602,0	2,9%	122,8	0,6%	(13,2%)	390,2%
Financiamentos - operações serviços financeiros	409,3	2,0%	488,8	2,4%	581,4	2,7%	(16,3%)	(15,9%)
Arrendamento a pagar	783,9	3,8%	733,3	3,6%	719,8	3,4%	6,9%	1,9%
Fornecedores	1.807,3	8,9%	1.790,3	8,7%	1.624,1	7,7%	1,0%	10,2%
Obrigações - risco sacado	-	0,0%	-	0,0%	78,8	0,4%	0,0%	(100,0%)
Obrigações com administradoras de cartões	2.610,2	12,8%	2.526,5	12,3%	2.465,0	11,7%	3,3%	2,5%
Obrigações fiscais	545,3	2,7%	411,1	2,0%	566,9	2,7%	32,6%	(27,5%)
Obrigações sociais e trabalhistas	488,5	2,4%	323,1	1,6%	305,1	1,4%	51,2%	5,9%
Obrigações estatutárias	170,6	0,8%	297,9	1,5%	161,0	0,8%	(42,7%)	85,0%
Provisões para riscos	90,0	0,4%	96,8	0,5%	85,1	0,4%	(7,0%)	13,7%
Instrumentos financeiros derivativos	-	0,0%	16,9	0,1%	6,9	0,0%	(100,0%)	144,9%
Outras obrigações	220,1	1,1%	205,9	1,0%	288,7	1,4%	6,9%	(28,7%)
Total do passivo circulante	7.647,6	37,6%	7.492,6	36,6%	7.005,6	33,1%	2,1%	7,0%
Passivo não circulante								
Empréstimos, financiamentos e debêntures	-	0,0%	499,9	2,4%	1.046,3	4,9%	(100,0%)	(52,2%)
Financiamentos - operações serviços financeiros	13,7	0,1%	336,2	1,6%	654,9	3,1%	(95,9%)	(48,7%)
Arrendamentos a pagar	1.847,6	9,1%	2.008,9	9,8%	2.190,1	10,4%	(8,0%)	(8,3%)
Fornecedores	1,8	0,0%	-	0,0%	17,3	0,1%	0,0%	(100,0%)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,7	0,0%	18,4	0,1%	3,6	0,0%	(69,2%)	411,1%
Provisões para riscos	56,2	0,3%	49,4	0,2%	49,2	0,2%	13,8%	0,4%
Outras obrigações	19,1	0,1%	38,0	0,2%	94,4	0,4%	(49,8%)	(59,7%)
Total do passivo não circulante	1.944,1	9,5%	2.950,8	14,4%	4.055,8	19,2%	(34,1%)	(27,2%)
Total do passivo	9.591,6	47,1%	10.443,4	51,0%	11.061,4	52,3%	(8,2%)	(5,6%)
Patrimônio líquido								
Capital social	9.540,9	46,9%	9.022,3	44,0%	9.022,3	42,7%	5,7%	0,0%
Ações em tesouraria	(154,4)	(0,8%)	(165,7)	(0,8%)	(552,8)	(2,6%)	(6,8%)	(70,0%)
Reservas de capital	166,4	0,8%	128,5	0,6%	119,4	0,6%	29,5%	7,6%
Reservas de lucros	1.079,0	5,3%	1.034,5	5,0%	1.382,9	6,5%	4,3%	(25,2%)
Outros resultados abrangentes	141,0	0,7%	27,5	0,1%	115,7	0,5%	412,8%	(76,2%)
Total do patrimônio líquido	10.773,0	52,9%	10.047,1	49,0%	10.087,5	47,7%	7,2%	(0,4%)
Total do passivo e do patrimônio líquido	20.364,6	100,0%	20.490,5	100,0%	21.148,9	100,0%	(0,6%)	(3,1%)

Exercício de 2024 comparado com o exercício de 2023

Análise do Balanço Patrimonial:

Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras

O Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras em 31 de dezembro de 2024 totalizavam R\$ 2.771,3 milhões, um decréscimo de 10,7% em relação aos R\$ 3.103,8 milhões em 31 de dezembro de 2023. Essa redução está relacionada principalmente ao pagamento de Juros sobre Capital Próprio, a execução do plano de investimentos e amortização de empréstimos.

Contas a receber

Em 31 de dezembro de 2024, o Contas a Receber totalizava R\$ 6.902,9 milhões, representando um aumento de 4,0% em relação a 31 de dezembro de 2023, em que totalizava R\$ 6.639,2 milhões. Este aumento do contas a receber, se comparado ao de 2023, está em linha com o crescimento da receita no exercício, resultado da expansão na base de clientes ativos junto com a aceleração digital de vendas esperados com os investimentos realizados no último ano.

Estoques

Em 31 de dezembro de 2024, os estoques totalizavam R\$ 1.929,9 milhões, representando um aumento de 8,8% em relação a 31 de dezembro de 2023, cujo montante era de R\$ 1.774,2 milhões. Esse aumento está relacionado a um volume maior importações, às quais possuem um câmbio maior frente ao câmbio do ano passado.

Tributos a Recuperar (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2024, os tributos a recuperar (circulante e não circulante) totalizavam R\$ 915,2 milhões, representando uma redução de 0,9% em relação a 31 de dezembro de 2023, cujo montante era de R\$ 923,2 milhões. Os valores se mantiveram em linha com o período anterior.

Outros Ativos (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2024, os Outros Ativos (circulante e não circulante) totalizaram R\$ 204,2 milhões, representando uma redução de 13,4% em relação a 31 de dezembro de 2023, cujo montante era de R\$ 235,7 milhões. Esta redução refere-se predominantemente na diminuição dos saldos as operações de convênio com fornecedores de repasses para o BNDES.

Imposto de renda e contribuição social diferidos

Em 31 de dezembro de 2024, o saldo Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos foi de R\$ 784,6 milhões, representando uma redução de 1,9% em relação a 31 de dezembro de 2023, cujo montante era de R\$ 799,6 milhões. Os saldos se mantiveram em linha quando comparado com o ano anterior, sendo a maior redução referente, principalmente, aos créditos reconhecidos sobre prejuízos fiscais e bases negativas de contribuição social.

Imobilizado

Em 31 de dezembro de 2024, o ativo imobilizado totalizava R\$ 2.900,4 milhões, representando um aumento de 0,4% em relação a 31 de dezembro de 2023, quando o montante registrado totalizava R\$ 2.889,7 milhões. Este aumento está relacionado ao plano de expansão de lojas (24 lojas inauguradas) e remodelação de lojas.

Direito de Uso

Em 31 de dezembro de 2024, o direito de uso totalizava R\$ 2.253,5 milhões, representando uma redução de 6,0% em relação aos R\$ 2.396,7 milhões em 31 de dezembro de 2023 e está relacionado as depreciações registradas no exercício, além do reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável do CD do Rio de Janeiro.

Intangível

Em 31 de dezembro de 2024, o ativo intangível totalizava R\$ 1.613,4 milhões, representando uma redução de 5,2% em relação a 31 de dezembro de 2023, onde o montante registrado totalizava R\$ 1.702,2 milhões. Esta redução é consequência da baixa de sistema descontinuado na Realize CFI e do reconhecimento do *impairment* da Repassa em R\$ 55 milhões.

Empréstimos, financiamentos e debêntures (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2024, os empréstimos, financiamentos e debêntures (circulante e não circulante) atingiram R\$ 522,4 milhões, representando uma redução de 52,6% em comparação com R\$ 1.101,9 milhões em 31 de dezembro de 2023. Esta redução é consequência da amortização da penúltima parcela da 12ª emissão de debêntures.

Financiamentos – Operações Serviços Financeiros (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2024, os financiamentos – Operações Serviços Financeiros (circulante e não circulante), totalizavam R\$ 423,1 milhões, representando uma redução de 48,7% em relação ao saldo de R\$ 825,0 milhões em 31 de dezembro de 2023. Essa diminuição deve-se a liquidações de posições tomadas em valores superiores as novas captações, por conta das menores necessidades de recursos para suportar o negócio.

Fornecedores (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2024, o saldo de fornecedores (circulante e não circulante) totalizava R\$ 1.809,1 milhões, representando um acréscimo mínimo de 0,03% em relação aos R\$ 1.808,6 milhões em 31 de dezembro de 2023.

Arrendamentos a pagar (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2024, o saldo de arrendamentos a pagar (circulante e não circulante) totalizava R\$ 2.631,4 milhões, representando uma diminuição de 4,0% em relação aos R\$ 2.742,2 milhões em 31 de dezembro de 2023. Esta redução deve-se a um volume maior de pagamentos, além do efeito cambial menor oriundo das operações na Argentina comparado com 2023.

Outras Obrigações (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2024, o saldo de Outras Obrigações (circulante e não circulante) totalizava R\$ 239,2 milhões, representando uma diminuição de 1,9% em relação aos R\$ 243,9 milhões em 31 de dezembro de 2023. Esta diminuição refere-se, principalmente, à menor saldo de obrigações com investimentos, referente a controlada Uello e devido a diminuição das operações de convênio com fornecedores de repasses para o BNDES.

Considerações sobre principais contas do patrimônio líquido:

Em 31 de dezembro de 2024, o patrimônio líquido da Companhia totalizava R\$ 10.773 milhões, representando um aumento de 7,2% em relação aos R\$ 10.047,2 milhões em 31 de dezembro de 2023. Esse incremento está relacionado a à destinação de parte do lucro líquido para reserva de investimento e expansão em R\$ 503 milhões.

Exercício de 2023 comparado com o exercício de 2022

Análise do Balanço Patrimonial:

Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras

O Caixa e Equivalentes de Caixa e aplicações financeiras em 31 de dezembro de 2023 totalizavam R\$ 3.103,8 milhões, um decréscimo de 11,4% em relação aos R\$ 3.503,5 milhões em 31 de dezembro de 2022. Essa redução está relacionada principalmente ao pagamento de Juros sobre Capital Próprio, a realização do programa de recompra de ações, a execução do plano de investimentos e redução do endividamento bruto.

Contas a receber

Em 31 de dezembro de 2023, o Contas a Receber totalizava R\$ 6.639,2 milhões, representando um aumento de 1,8% em relação a 31 de dezembro de 2022, em que totalizava R\$ 6.524,8 milhões. Este leve aumento do contas a receber, se comparado ao de 2022, está relacionado, principalmente, ao crescimento das receitas no exercício.

Estoques

Em 31 de dezembro de 2023, os estoques totalizavam R\$ 1.774,2 milhões, representando uma diminuição de 3,4% em relação a 31 de dezembro de 2022, cujo montante era de R\$ 1.836,9 milhões. Esta redução está relacionada à maior reatividade das coleções, com maior parcela delas sendo desenvolvidas e compradas *in season*, bem como melhorias da gestão do ciclo de vida do produto.

Tributos a Recuperar (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2023, os tributos a recuperar (circulante e não circulante) totalizavam R\$ 923,2 milhões, representando uma redução de 25,5% em relação a 31 de dezembro de 2022, cujo montante era de R\$ 1.238,6 milhões. A redução decorre, principalmente, da compensação integral dos créditos tributários reconhecidos em 2020 referente ao processo de Exclusão do ICMS na base de cálculo de PIS e COFINS.

Outros Ativos (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2023, os Outros Ativos (circulante e não circulante) totalizaram R\$ 235,7 milhões, representando uma diminuição de 39,8% em relação a 31 de dezembro de 2022, cujo montante era de R\$ 391,4 milhões. Esta redução refere-se predominantemente aos depósitos judiciais relativos ao ICMS Diferencial de alíquota (EC 87/2015) em operações de venda não presencial como consequência de decisão da Suprema Corte. Além disso, também impactaram na diminuição dos saldos as operações de convênio com fornecedores de repasses para o BNDES e o reconhecimento pro-rata do contrato de incentivo de eventual permanência para executivos celebrado em maio de 2022.

Imposto de renda e contribuição social diferidos

Em 31 de dezembro de 2023, o saldo Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos foi de R\$ 799,6 milhões, representando um aumento de 43,9% em relação a 31 de dezembro de 2022, cujo montante era de R\$ 555,6 milhões. Este aumento refere-se, principalmente, aos créditos reconhecidos sobre prejuízos fiscais e bases negativas de contribuição social da Controladora e das controladas e maiores níveis de perdas estimadas em ativos.

Imobilizado

Em 31 de dezembro de 2023, o ativo imobilizado totalizava R\$ 2.889,7 milhões, representando um aumento de 2,1% em relação a 31 de dezembro de 2022, quando o montante registrado totalizava R\$ 2.830,8 milhões. Este aumento está relacionado ao plano de expansão de lojas (35 lojas inauguradas), remodelação de lojas e dos desembolsos relativos ao CD de Cabreúva.

Direito de Uso

Em 31 de dezembro de 2023, o direito de uso totalizava R\$ 2.396,7 milhões, representando uma redução de 8,2% em relação aos R\$ 2.609,5 milhões em 31 de dezembro de 2022 e está relacionado ao menor incremento de novos contratos, menores remensurações por conta dos menores índices de inflação, comparado com o período de 2022 e como consequência das depreciações registradas no exercício.

Intangível

Em 31 de dezembro de 2023, o ativo intangível totalizava R\$ 1.702,2 milhões, representando um aumento de 3,8% em relação a 31 de dezembro de 2022, onde o montante registrado totalizava R\$ 1.639,1 milhões. Tal incremento no intangível da Companhia é consequência, principalmente, da entrada em operação dos sistemas do CD de Cabreúva.

Empréstimos, financiamentos e debêntures (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2023, os empréstimos, financiamentos e debêntures (circulante e não circulante) atingiram R\$ 1.101,9 milhões, representando uma redução de 5,8% em comparação com R\$ 1.169,1 milhões em 31 de dezembro de 2022. Esta redução é consequência da liquidação de um contrato do empréstimo da Camicado da modalidade 4.131 e respectivo swap cambial.

Financiamentos – Operações Serviços Financeiros (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2023, os financiamentos – Operações Serviços Financeiros (circulante e não circulante), totalizavam R\$ 825,0 milhões, representando uma redução de 33,3% em relação ao saldo de R\$ 1.236,3 milhões em 31 de dezembro de 2022. Essa diminuição deve-se a liquidações de posições tomadas em valores superiores as novas captações, por conta das menores necessidades de recursos para suportar o negócio.

Fornecedores (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2023, o saldo de fornecedores (circulante e não circulante) totalizava R\$ 1.808,6 milhões, representando um acréscimo de 10,2% em relação aos R\$ 1.641,4 milhões em 31 de dezembro de 2022. Este aumento é consequência da não utilização de operações de risco sacado pelos fornecedores em dezembro de 2023, de modo a acrescentar posições a pagar na própria conta de fornecedores, ao maior número de reformas e inaugurações de lojas no 4T23 em relação ao 4T24, bem como a inflação do período.

Arrendamentos a pagar (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2023, o saldo de arrendamentos a pagar (circulante e não circulante) totalizava R\$ 2.742,2 milhões, representando uma diminuição de 5,8% em relação aos R\$ 2.909,9 milhões em 31 de dezembro de 2022. Esta diminuição deve-se ao menor incremento de novos contratos, menores remensurações por conta dos menores índices de inflação, comparado com o período de 2022, além do efeito cambial oriundo das operações na Argentina.

Outras Obrigações (circulante e não circulante)

Em 31 de dezembro de 2023, o saldo de Outras Obrigações (circulante e não circulante) totalizava R\$ 243,9 milhões, representando uma diminuição de 36,3% em relação aos R\$ 383,1 milhões em 31 de dezembro de 2022. Esta diminuição refere-se, principalmente, à menor aquisição de créditos de ICMS pela controladora, pagamento de parcela anual referente às aquisições da Repassa e Uello e menor nível de antecipação de receitas.

Considerações sobre principais contas do patrimônio líquido:

Em 31 de dezembro de 2023, o patrimônio líquido da Companhia totalizava R\$ 10.047,2 milhões, representando uma redução de 0,4% em relação aos R\$ 10.087,5 milhões em 31 de dezembro de 2022. Esta redução está relacionada a maior distribuição de juros sobre o capital próprio no exercício, bem como a execução do programa de recompra de ações.

b. estrutura de capital

A Administração da Companhia entende que a estrutura de capital da Companhia é adequada para o seu modelo de negócio.

O Patrimônio Líquido da Companhia em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022 era respectivamente de R\$ 10.773 milhões, R\$ 10.047,2 milhões e R\$ 10.087,5 milhões, demonstrando solidez e estabilidade de sua capitalização, gerando segurança para execução de seu plano de negócios e compromissos assumidos.

Em 31 de dezembro de 2024, os empréstimos, financiamentos e debêntures (circulante e não circulante) atingiram R\$ 522,4 milhões (R\$ 1.101,9 milhões em 31 de dezembro de 2023 e R\$ 1.169,1 milhões em 31 de dezembro de 2022) e referem-se aos saldos de debêntures. Nestes montantes, não estão incluídos os financiamentos das operações de serviços

financeiros, no total de R\$ 423 milhões em 31 de dezembro de 2023, (R\$ 825,0 milhões em 2023 e R\$ 1.236,2 milhões em 2022).

Segue abaixo tabela com a composição da estrutura de capital da Companhia no final dos exercícios de 2024, 2023 e 2022:

(Em milhões de reais, exceto %)	31/12/2024	AV	31/12/2023	AV	31/12/2022	AV
Passivo (Circulante e Não Circulante)	9.591,6	47,1%	10.443,4	51,0%	11.061,4	52,3%
Patrimônio Líquido	10.772,9	52,9%	10.047,2	49,0%	10.087,5	47,7%
Total (Passivo + PL)	20.364,5	100,0%	20.490,6	100,0%	21.148,9	100,0%

c. capacidade de pagamento em relação aos compromissos financeiros assumidos

A Diretoria entende que o nível de liquidez da Companhia, associado a geração de caixa e as fontes disponíveis para financiamento seja via dívida ou aumento de capital, são compatíveis com seus investimentos, despesas, serviços das dívidas e outros valores a serem pagos nos próximos anos.

Com base no ciclo de caixa das operações de varejo e no capital mínimo necessário para garantir as operações de crédito, a Companhia administra suas disponibilidades estabelecendo um montante de caixa mínimo estratégico.

A Administração monitora continuamente as previsões das exigências de liquidez, considerando os planos de financiamento da dívida, para assegurar que haja caixa suficiente para atender às necessidades operacionais. Os limites globais concedidos à Companhia nas linhas de crédito compromissadas disponíveis apresentam espaço livre suficiente, sem risco de quebra de limites ou de cláusulas dos empréstimos. Essa previsão leva em consideração os planos de financiamento da dívida da Companhia.

A sólida posição patrimonial da Companhia, e sua longa relação com importantes instituições financeiras e com o mercado de capitais, garantem condições de acesso bastante confortáveis para captação de recursos via endividamento ou mesmo, emissão de novas ações para aumento de capital, se assim for necessário.

O saldo do Endividamento Líquido (caixa líquido) é consequência das decisões de gestão de capital e os resultados dos encargos líquidos destas posições são refletidos no resultado financeiro, líquido.

Os demais passivos apresentados junto ao sistema financeiro correspondem a financiamentos operacionais, cujos encargos são debitados ao resultado operacional e são na sua maior parte diretamente vinculados aos financiamentos dos recebíveis de produtos financeiros. O Endividamento líquido (Caixa líquido) incluindo os financiamentos operacionais reflete a exposição total da Companhia das obrigações contraídas junto ao sistema financeiro.

d. fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não-circulantes utilizadas

A Companhia normalmente utiliza capital próprio para o financiamento de suas atividades, com captações pontuais de empréstimos, financiamentos e debêntures (circulante e não circulante) junto a terceiros destinados para reforço de capital de giro e manutenção do nível de caixa mínimo estratégico, apresentando, consistentemente, baixo nível de endividamento quando comparado à sua posição de patrimônio líquido, bem como quando comparado à sua posição de caixa.

Desta forma, em 31 de dezembro de 2024, o Caixa Líquido da Companhia era de R\$ 1.825,9 milhões (R\$ 1.176,9 milhões em 31 de dezembro de 2023). Estes recursos estão sendo utilizados no desenvolvimento do ecossistema de moda e *lifestyle*, na aceleração da transformação digital, bem como na operação do Centro de Distribuição (CD) *omni* de Cabreúva e na expansão de lojas físicas. 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\$ 691,9 milhões para pagamento de Juros sobre o Capital Próprio.

A Administração da Companhia entende que as fontes de financiamento estão adequadas.

e. fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não-circulantes que pretende utilizar para cobertura de deficiências de liquidez

As projeções da Companhia para os próximos 5 anos indicam que dado o plano de investimento a ser implementado associado a manutenção da atual política de dividendos, poderá vir a ensejar captações complementares.

O EBITDA Ajustado (pós-IFRS 16), de R\$ 2.649,6 em 31 de dezembro de 2024, de R\$ 2.103,6 milhões em 31 de dezembro de 2023 e de R\$ 2.463,1 milhões em 31 de dezembro de 2022, associado a uma eficiente gestão do capital de giro, tem sido uma das principais fontes para suportar nosso plano de expansão. Tal geração, associada às emissões de dívidas e captações de capital de giro (debêntures, CCB e modalidade 4.131 Bacen) realizadas nos últimos anos, bem como à emissão de ações realizada em maio de 2021, resultaram na posição de Empréstimos, Financiamentos e Debêntures e Financiamentos de Operações e Serviços Financeiros (Endividamento Bruto) de R\$ 945,5 milhões em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 1.926,9 milhões em 31 de dezembro de 2023 e de R\$ 2.405,4 milhões em 31 de dezembro de 2022) e do Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$ 2.771,3 milhões em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 3.103,8 milhões em 31 de dezembro de 2023 e de R\$ 3.502,5 milhões em 31 de dezembro de 2022).

Considerando um cenário prospectivo, em caso de eventual deficiência de liquidez, as fontes de financiamento que poderiam ser utilizadas pela Companhia seriam captações de recursos no mercado de capitais local, tais como emissão de debêntures, emissão de novas ações, linha de crédito via modalidade 4.131 Bacen, emissão de cédulas de crédito bancário (CCB), fundos constitucionais de financiamento do Nordeste (FNE), financiadora de estudos e projetos (FINEP), bancos de desenvolvimento, tais como o BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social e financiamentos para capital de giro junto as instituições financeiras no mercado.

f. níveis de endividamento e as características de tais dívidas, descrevendo ainda:

- i. contratos de empréstimo e financiamento relevantes
- ii. outras relações de longo prazo com instituições financeiras
- iii. grau de subordinação entre as dívidas
- iv. eventuais restrições impostas ao emissor, em especial, em relação a limites de endividamento e contratação de novas dívidas, à distribuição de dividendos, à alienação de ativos, à emissão de novos valores mobiliários e à alienação de controle societário, bem como se o emissor vem cumprindo essas restrições

A sólida posição patrimonial da Companhia, e sua longa relação com importantes instituições financeiras e com o mercado de capitais, tem criado condições de acesso favoráveis para captação de recursos junto a instituições financeiras ou diretamente via mercado de capitais.

Empréstimos, financiamentos e debêntures

Abaixo, segue posição dos empréstimos, financiamentos e debêntures da Companhia em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022:

(em R\$ milhões)			Consolidado		
Descrições	Encargos (a.a.)	Vencimento	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
Em moeda nacional					
Debêntures 12ª Emissão - série única ⁽ⁱ⁾	CDI + 1,60%	18/02/2025	522,5	1.049,5	1.054,5
Debêntures - Custos de estruturação	-	-	(0,1)	(0,6)	(1,6)
Em moeda estrangeira					
Capital de giro - modalidade 4.131 ⁽ⁱⁱ⁾	€ + 1,05%	16/10/2023	-	-	51,9
Capital de giro - modalidade 4.131 ⁽ⁱⁱⁱ⁾	€ + 2,75%	15/07/2024	-	48,6	50,4
(+/-) swap - capital de giro ⁽ⁱⁱⁱ⁾	CDI + 1,15%	16/10/2023	-	-	10,4
(+/-) swap - capital de giro ⁽ⁱⁱⁱ⁾	109,57% CDI	15/07/2024	-	4,5	3,5
Total			522,4	1.101,9	1.169,1

(i) Os recursos obtidos foram destinados à manutenção do nível de caixa mínimo estratégico e financiamento do plano de expansão;

(ii) Companhia firmou contratos de conta garantida, modalidade Lei 4.131 Bacen e Cédula de Crédito Bancário (CCB) para reforço de capital de giro e para manutenção do nível de caixa mínimo estratégico.

(iii) As operações de Swaps em moeda estrangeira (Lei 4.131) estão protegendo as oscilações do câmbio.

Os montantes referentes às emissões de debêntures são classificados, com relação ao grau de subordinação, como dívidas quirografárias, e não têm garantia real.

A Administração monitora continuamente as previsões das exigências de liquidez, considerando os planos de financiamento da dívida, e acompanhamentos trimestrais dos indicadores financeiros e não financeiros exigidos contratualmente nos empréstimos. Abaixo a síntese dos indicadores financeiros (*covenants*) e não-financeiros previstos nestas operações:

Financeiros						
Instrumento	Emissão	Vencimento	1º Indicador: Dívida Líquida Consolidada		2º Indicador: EBITDA (ex-IFRS 16)	
			EBITDA (ex-IFRS 16)		Resultado Financeiro	
			Contratado	Apurado	Contratado	Apurado
12ª emissão de debênture	18/02/2021	18/02/2025	≤ 3,5 x	-0,73x	≥ 2,0 ou < 0	-14,5x

Não Financeiros		
Apresentar Demonstrações Financeiras	Cumprir a legislação ambiental e trabalhista	Adotar políticas e procedimentos para cumprir
Padronizadas – DFP com parecer dos Auditores Independentes até três meses após o fim de cada exercício social, ou cinco dias úteis após sua divulgação.	(saúde e segurança, não utilização de mão de obra infantil ou análoga ao trabalho escravo e combate à exploração sexual)	as Leis Anticorrupção , nos termos do Decreto nº 8.420, de 18 de março de 2015.

A Administração da Companhia confirma que na data deste Formulário de Referência, a Companhia está em cumprimento de suas obrigações contratuais demonstradas acima.

Financiamentos – operações serviços financeiros

(em R\$ milhões de reais, exceto %)	Encargos médios - %	Vencimento	Consolidado		
			31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
Certificados de Depósitos Interfinanceiros	116,0% do CDI	jun/23	-	-	237,5
Certificados de Depósitos Interfinanceiros	131,0% do CDI	dez/23	-	-	59,8
Certificados de Depósitos Interfinanceiros	115,1% a 115,3% CDI	out/24	-	237,8	309,7
Certificados de Depósitos Interfinanceiros	113,4% do CDI	jun/25	138,1	122,9	107
Certificados de Depósitos Interfinanceiros	114,3% do CDI	jul/25	207,5	184,5	160,3
Certificados de Depósitos Bancários	121,9% do CDI	dez/23	-	-	343,8
Certificados de Depósitos Bancários	114,6% do CDI	dez/25	13,7	28,8	18,1
Certificados de Depósitos Bancários	114,9% do CDI	dez/24	63,6	251	-
Total			423,1	825,0	1.236,2

Estes recursos têm como finalidade reforçar o caixa mínimo para financiamento das operações e o curso ordinário do negócio.

g. limites dos financiamentos contratados e percentuais já utilizados

A Companhia normalmente utiliza o mercado de capitais e linhas de longo prazo para financiamento de suas operações e suporte ao plano de investimento, com aprovações de limites sendo realizados a cada operação, no entanto, para algumas de suas controladas, tem disponível junto ao Banco Bradesco S.A. linhas para capital de giro no montante de R\$ 95,0 milhões, sem nenhum valor contratado em 31 de dezembro de 2024.

Lojas Renner S.A. e Controladas

DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS

Para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022

(Em milhões de reais, exceto %)

	Consolidado							
	2024	AV 2024	2023	AV 2023	2022	AV 2022	AH 2024 x 2023	AH 2023 x 2022
Receita operacional líquida	14.436,4	100,0%	13.647,8	100,0%	13.271,1	100,0%	5,8%	2,8%
Vendas de mercadorias	12.629,9	87,5%	11.643,3	85,3%	11.529,9	86,9%	8,5%	1,0%
Receitas de Serviços	1.806,5	12,5%	2.004,6	14,7%	1.741,2	13,1%	(9,9%)	15,1%
Custos das vendas e serviços	(5.694,4)	(39,5%)	(5.427,2)	(39,8%)	(5.286,3)	(39,8%)	4,9%	2,7%
Vendas de mercadorias	(5.639,2)	(39,1%)	(5.294,3)	(38,8%)	(5.156,6)	(38,9%)	6,5%	2,7%
Serviços	(55,2)	(0,4%)	(133,0)	(1,0%)	(129,7)	(1,0%)	(58,5%)	2,5%
Lucro bruto	8.742,0	60,5%	8.220,6	60,2%	7.984,8	60,2%	6,3%	3,0%
Vendas	(3.881,2)	(26,9%)	(3.658,2)	(26,8%)	(3.563,4)	(26,9%)	6,1%	2,7%
Administrativas e gerais	(1.847,8)	(12,8%)	(1.726,2)	(12,6%)	(1.535,8)	(11,6%)	7,0%	12,4%
Perdas em crédito, líquidas	(957,3)	(6,6%)	(1.343,3)	(9,8%)	(991,7)	(7,5%)	(28,7%)	35,5%
Outros resultados operacionais	(796,3)	(5,5%)	(603,9)	(4,4%)	(486,5)	(3,7%)	31,9%	24,1%
Despesas operacionais, líquidas	(7.482,6)	(51,8%)	(7.331,5)	(53,7%)	(6.577,4)	(49,6%)	2,1%	11,5%
Lucro operacional antes do resultado financeiro	1.259,4	8,7%	889,1	6,5%	1.407,4	10,6%	41,7%	(36,8%)
Receitas financeiras	547,4	11,3%	610,6	(7,9%)	703,9	(3,3%)	(10,4%)	(13,3%)
Despesas financeiras	(485,7)	(12,7%)	(659,0)	7,3%	(727,0)	3,2%	(26,3%)	(9,4%)
Resultado financeiro, líquido	61,7	(1,4%)	(48,4)	(0,6%)	(23,1)	(0,1%)	(227,5%)	109,6%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	1.321,1	7,3%	840,7	5,9%	1.384,3	10,5%	57,1%	(39,3%)
Corrente	(118,8)	(0,9%)	(105,2)	(0,8%)	(184,5)	(1,4%)	12,9%	(43,0%)
Diferido	(5,5)	(0,0%)	240,8	1,8%	91,9	0,7%	(102,3%)	162,0%
Imposto de renda e contribuição social, líquidos	(124,3)	(0,9%)	135,6	1,0%	(92,6)	(0,7%)	(191,7%)	(246,4%)
Lucro líquido do exercício	1.196,8	8,3%	976,3	7,2%	1.291,7	9,7%	22,6%	(24,4%)

Exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023

Análise das Demonstrações do Resultado

Receita Operacional Líquida de Vendas de Mercadorias (Segmento de Varejo)

O ano de 2024 foi um ano de desempenho de vendas consistente, com crescimento da receita acima da média do mercado, impulsionado por sortimento adequado e coleções bem equilibradas e com ampla aceitação pelos clientes. Isso resultou no aumento do volume de peças vendidas, das transações e do fluxo de clientes nas lojas, sustentado por uma equação de valor atrativa e um posicionamento de marca fortalecido. A evolução do modelo de negócios da Companhia proporcionou maior flexibilidade e agilidade operacional, garantindo esta performance no ano de 2024.

Um dos pontos importantes para o aumento nas vendas do varejo foi o resultado da do investimento da Companhia com o uso de dados e Inteligência Artificial (IA) para capturar tendências, que resultou numa produção de coleções de forma mais rápida e precisa. 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 Centro de Distribuição (CD) em São Paulo que estabilizou sua operação, utilizando um modelo de abastecimento 100% por SKU impulsionando melhorando o lead time de abastecimento das lojas.

Neste contexto, a performance das vendas (receita operacional líquida com vendas de mercadorias) no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 atingiu R\$ 12.671,9 milhões, com crescimento de 8,5% em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023. Importante destacar que esta performance foi impulsionada também pela contribuição positiva da Youcom, com aumento de receita líquida de 18,6% em comparação com 2024 e pela Renner, com crescimento na receita líquida de varejo de 7,7%.

Receita Operacional Líquida de Serviços

A Receita Operacional Líquida de Serviços no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 totalizou R\$ 1.806,5 milhões, com uma redução de 9,9% em relação a 31 de dezembro de 2023. É importante destacar que, mesmo com a redução no saldo de receita líquida de serviços, 2024 foi um ano no qual a Companhia aprimorou sua gestão de créditos e riscos, oferecendo benefícios exclusivos e aumentando sua base de clientes do varejo. Dessa forma, o resultado financeiro teve significativo impacto no ano, impulsionado também pela redução do provisionamento de perdas no ano.

Custo das Vendas de Mercadorias (CMV) e Lucro Bruto do Segmento de Varejo

O Custo das Vendas de Mercadorias no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 apresentou um aumento de 4,9%, em relação ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, sendo abaixo do aumento da Receita Operacional Líquida do varejo no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 que apresentou crescimento de 8,2%. Como consequência, o Lucro Bruto do Segmento de Varejo apresentou aumento de 9,9% no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, comparado ao exercício do ano anterior. A margem bruta do varejo no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 ficou em 55,4%, um aumento de 0,9% comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, impulsionada pela evolução do modelo de negócios da Companhia.

Custo dos Serviços

O Custo dos Serviços no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 apresentou uma redução de 58,5%, em relação ao ano anterior, em consequência, principalmente, da redução do custo de *funding* e tendo como principal componente as menores perdas líquidas reconhecidas no período. O Lucro Bruto de Serviços no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 foi de R\$ 1.751,3 milhões e apresentou um aumento de 12,1%, comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, foi de R\$ 8.741,9 milhões, apresentando um aumento de 6,3% em relação ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023. Em 2024 foi possível alcançar uma margem bruta mais saudável no varejo, resultado da maior acuracidade e agilidade nos estoques, onde a Companhia realizou significativa redução de itens antigos e menores níveis de remarcações de preços, refletindo estoques mais ajustados e renovados, com melhor margem.

Despesas com vendas e Despesas gerais e administrativas

As Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (VG&A) no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, totalizaram R\$ 5.728,9 milhões, um aumento de R\$ 344,6 milhões ou 6,4%, quando comparado com ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, quando essas despesas corresponderam a R\$ 5.384,3 milhões. Subtraindo as despesas com depreciações e amortizações destas despesas com vendas, gerais e administrativas, de R\$ 1.197,8 milhões (R\$ 1.050,2 milhões no exercício findo em 31 de dezembro de 2023), a Companhia apurou um aumento de 14%, devido às consequências dos ajustes em suas estruturas operacionais, que inicialmente resultaram em despesas adicionais e à abertura de lojas em um cenário desafiador de vendas, que gerou uma desalavancagem proporcionalmente maior. Ainda, é importante salientar que as despesas estão crescendo menos que as receitas, contribuindo para uma melhor alavancagem operacional no ano de 2024.

Perdas em Crédito, líquidas

As Perdas em Crédito líquidas das recuperações totalizaram R\$ 957,3 milhões no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 com uma redução de 28,7% quando comparado com o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 que totalizou R\$ 1.343,3 milhões. Essa redução é consequência da menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso, causadas, principalmente, pelo melhor perfil de risco de crédito nas faixas de atraso curto (1 a 60 dias), as quais diminuíram em 9,5% ante o ano anterior. A eficiência da cobrança ativa também contribuiu para as maiores recuperações de créditos no período.

Outros Resultados Operacionais

Os Outros Resultados Operacionais no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 foram negativos em R\$ 796,3 milhões, resultando em uma piora ante exercício findo em 31 de dezembro de 2023, que foi negativo em R\$ 603,9. Este aumento decorre, principalmente, da baixa de ativos e perdas por *impairment* e em razão dos maiores valores relacionados ao Programa de Participação nos Resultados.

Resultado financeiro, líquido

O Resultado Financeiro Líquido no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 foi positivo em R\$ 61,6 milhões, resultando em uma melhora ante 2023 (que foi de R\$ 48,4 milhões negativo) basicamente, em razão da redução dos juros de empréstimos (endividamento menor frente ao ano de 2023) e uma maior receita de correção monetária, relacionada principalmente ao efeito da economia hiperinflacionária da subsidiária na Argentina.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O imposto de renda e a contribuição social no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 totalizou um crédito de R\$ 124,3 milhões negativo, uma redução de 191,7% em relação ao débito R\$ 135,6 milhões de 31 de dezembro de 2023. São fatores desta variação o maior lucro antes do imposto de renda e contribuição social e o menor reconhecimento de incentivos fiscais como subvenção para investimentos.

Lucro líquido do exercício

O Lucro Líquido no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 totalizou R\$ 1.196,7 milhões, apresentando um aumento de 22,6% comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023. Este aumento deve-se, principalmente, ao maior resultado operacional dos segmentos de varejo e serviços financeiros.

Exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022

Análise das Demonstrações do Resultado

Receita Operacional Líquida de Vendas de Mercadorias (Segmento de Varejo)

O ano de 2023 apresentou desafios para o segmento de moda, implicando em um ligeiro crescimento em receita operacional líquida e vendas em mesmas lojas, resultante de, principalmente, um ambiente macroeconômico pressionado, com restrições ao consumo devido à redução de renda disponível, inadimplência acima dos patamares históricos e, conseqüentemente, redução da oferta de crédito no país. No primeiro semestre, fatores como consumidores mais sensíveis a preço e temperaturas acima do esperado no inverno foram obstáculos na operação, especialmente em lojas de perfil popular. Ao longo do segundo trimestre, agimos para melhorar a percepção de preços através de modificações no *visual merchandising* e ajustes pontuais na pirâmide mercadológica, priorizando a exposição de produtos de faixa de entrada, bem como ampliando a oferta de produtos com preços mais acessíveis ao consumidor, resultando em um importante incremento de volume de peças vendidas. No digital, seguimos alcançando resultados importantes na busca por aumento da conversão de vendas e maior ticket-médio. Nossos canais digitais complementares, como o Alameda Renner, Favoritos Renner, B2B e *Whatsapp*, mantiveram-se relevantes contribuindo com aproximadamente 25% do GMV digital, aliados às diversas iniciativas de geração de conteúdo em mídias sociais e parcerias com *influencers*.

Neste contexto, a performance das vendas (receita operacional líquida com vendas de mercadorias) no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 atingiu R\$ 11.643,2 milhões, com crescimento de 1,0% em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2022 e 0,2% em vendas em mesmas lojas. Esta performance foi impulsionada pela contribuição positiva da Youcom, com aumento de vendas de 5,5% em comparação com 2022 e pela Renner, com crescimento na receita líquida de varejo de 2,2%.

Receita Operacional Líquida de Serviços

A Receita Operacional Líquida de serviços no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023 totalizou R\$ 2.004,6 milhões, com um aumento de 15,1% em relação a 31 de dezembro de 2022. Esta evolução foi impulsionada pelas receitas oriundas de produtos financeiros de 14,5%, que atingiu R\$ 1.695,3 milhões. Este crescimento está relacionado a contínua gestão do portfólio, ajuste da precificação dos riscos e maior efetividade nas renegociações, com níveis de descontos menores que aqueles ofertados no ano anterior. Importante mencionar que também contribuíram para o crescimento de receita de serviços em 37,4% em relação a 31 de dezembro de 2022, as receitas oriundas da Uello, Repassa e intermediação pelo marketplace, totalizando R\$ 63,1 milhões.

Custo das Vendas de Mercadorias (CMV) e Lucro Bruto do Segmento de Varejo

O Custo das Vendas de Mercadorias no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 apresentou um aumento de 2,8%, em relação ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022, sendo acima do aumento da Receita Operacional Líquida do varejo no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 que apresentou crescimento de 1,1%. Como consequência, o Lucro Bruto do Segmento de Varejo apresentou diminuição de 0,2% no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, comparado ao exercício do ano anterior. A margem bruta no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 ficou em 54,5%, uma redução de 0,7% comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022, impactada pelas remarcações das coleções mais altas que o usual devido aos menores volumes vendidos no primeiro semestre. A partir do segundo semestre, a absorção de condições de custeio mais favoráveis, tanto pelos menores preços das matérias-primas, quanto pela redução do efeito cambial sobre as compras de mercadorias importadas, permitiu a recuperação parcial da margem bruta.

Custo dos Serviços

O Custo dos Serviços no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 apresentou um aumento de 2,5%, em relação ao ano anterior, em consequência, principalmente, do maior custo de *funding*. O Lucro Bruto de Serviços no exercício

encerrado em 31 de dezembro de 2023 foi de R\$ 1.871,6 milhões e apresentou um aumento de 16,1%, comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, foi de R\$ 8.220,6 milhões, apresentando um aumento de 3,0% em relação ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022. Os maiores níveis de reatividade alcançados a partir do segundo semestre, com maior parcela da coleção sendo desenvolvida e comprada in season e um decréscimo dos estoques, com manutenção de um giro equilibrado, combinaram para uma melhor dinâmica de lucro bruto no término do ano.

Despesas com vendas e Despesas gerais e administrativas

As Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (VG&A) no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, totalizaram R\$ 5.384,3 milhões, um aumento de R\$ 285,1 milhões ou 5,6%, quando comparado com ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022, quando essas despesas corresponderam a R\$ 5.099,2 milhões. Subtraindo as despesas com depreciações e amortizações destas despesas com vendas, gerais e administrativas, de R\$ 1.050,2 milhões (R\$ 993,9 milhões no exercício findo em 31 de dezembro de 2022), a Companhia apurou um aumento de 5,6%, devido às consequências dos ajustes em suas estruturas operacionais, que inicialmente resultaram em despesas adicionais e à abertura de lojas em um cenário desafiador de vendas, que gerou uma desalavancagem proporcionalmente maior. No ano, houve a transição da nossa operação logística ao CD de Cabreúva, que gerou redundância de custos, sem ainda refletir os benefícios na operação. Cabe salientar que no segundo semestre os resultados positivos dos ajustes já se refletiram.

Perdas em Crédito, líquidas

As Perdas em Crédito líquidas das recuperações totalizaram R\$ 1.343,3 milhões no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 com um aumento de 35,5% quando comparado com o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022 que totalizou R\$ 991,7 milhões. Este aumento é consequência de um contexto macroeconômico desafiador, com elevado grau de endividamento das famílias, ocasionando, portanto, um maior provisionamento de perdas do portfólio em atraso, de modo a garantir as coberturas em níveis adequados.

Outros Resultados Operacionais

Os Outros Resultados Operacionais no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 foram negativos em R\$ 603,9 milhões, resultando em uma piora ante exercício findo em 31 de dezembro de 2022, que foi negativo em R\$ 486,5. Este aumento decorre, principalmente, da baixa de ativos e perdas por *impairment* e despesas com produtos e serviços financeiros, embora tenhamos tido um expressivo reconhecimento de créditos tributários, relacionados principalmente a exclusão do ICMS na base do PIS/COFINS.

Resultado financeiro, líquido

O Resultado Financeiro Líquido no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 foi negativo em R\$ 48,4 milhões, resultando em uma piora ante 2022 (que foi de R\$ 23,1 milhões, também negativo) basicamente, em razão dos menores rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras e correções monetárias ativas e passivas, relacionadas principalmente aos efeitos da economia hiperinflacionária da subsidiária na Argentina.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O imposto de renda e a contribuição social no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 totalizou um crédito de R\$ 135,6 milhões, uma redução de 246,5% em relação ao débito R\$ 92,6 milhões de 31 de dezembro de 2022. São fatores desta variação o menor lucro antes do imposto de renda e contribuição social, a maior representatividade dos juros sobre o capital próprio destinados sobre o resultado antes dos impostos e o reconhecimento de incentivos fiscais como subvenção para investimentos.

Lucro líquido do exercício

O Lucro Líquido no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 totalizou R\$ 976,3 milhões, apresentando uma redução de 24,4% comparado ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022. Esta redução deve-se a menor geração operacional, não obstante a menor alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social e do reconhecimento de incentivos fiscais como subvenção para investimentos.

Fluxo de Caixa do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022:

Fluxo de caixa consolidado (Em R\$ milhões)	Consolidado				
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	AH 24 x 23	AH 23 x 22
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	2.487,0	2.663,4	1.536,2	(6,6%)	73,4%
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(679,2)	(892,9)	(1.190,5)	(23,9%)	(25,0%)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(2.426,2)	(2.009,1)	(2.984,4)	20,8%	(32,7%)
Efeito da variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	12,3	(77,5)	(2,4)	(115,9%)	3129,2%

Análise das principais variações nos fluxos de caixa de 2024 vs 2023

Caixa líquido gerado nas atividades operacionais: O fluxo de caixa gerado nas atividades operacionais no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 foi de R\$ 2.487 milhões, comparado a um fluxo de caixa gerado nas atividades operacionais de R\$ 2.663,4 milhões no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023. A Companhia apurou uma redução de 6,62% em relação aos números apresentados no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, em função do desembolso maior com perdas (reversões) estimadas em ativos, líquidas no exercício de 2024.

Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos: O caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 foi de R\$ 679,2 milhões, comparado ao caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos de R\$ 892,9 milhões, no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023. Esta redução está relacionada à menor quantidade de lojas inauguradas e remodeladas, além da menor necessidade de desembolsos relativos à operação do CD de Cabreúva;

Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos: O fluxo de caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos foi de R\$ 2.426,2 milhões no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, comparado a um caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos de R\$ 2.009,1 milhões no exercício de 2023. Este aumento deve-se, principalmente, a maior amortização de empréstimos e maior pagamento de juros sobre capital próprio.

Análise das principais variações nos fluxos de caixa de 2023 vs 2022

Caixa líquido gerado nas atividades operacionais: O fluxo de caixa gerado nas atividades operacionais no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 foi de R\$ 2.663,4 milhões, comparado a um fluxo de caixa gerado nas atividades operacionais de R\$ 1.536,2 milhões no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022. A Companhia apurou um aumento de 73,4% em relação aos números apresentados no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022, em função da menor necessidade de capital de giro, essencialmente no contas a receber, estoques e tributos a recuperar;

Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos: O caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 foi de R\$ 892,9 milhões, comparado ao caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos de R\$ 1.190,5 milhões, no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2022. Esta redução está relacionada à menor quantidade de lojas inauguradas e remodeladas, além da menor necessidade de desembolsos relativos à operação do CD de Cabreúva;

Caixa líquido (consumido pelas) gerado nas atividades de financiamentos: O fluxo de caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos foi de R\$ 2.009,1 milhões no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023, comparado a um caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos de R\$ 2.984,4 milhões no exercício de 2022. Esta redução deve-se, principalmente, a menor amortização de empréstimos, menor quantia dispendida na recompra de ações e menor pagamento de juros sobre capital próprio.

Os diretores devem comentar:

a. resultados das operações do emissor, em especial:

i. descrição de quaisquer componentes importantes da receita

ii. fatores que afetaram materialmente os resultados operacionais

Exercício de 2024

O ano de 2024 caracterizou-se por um crescimento do PIB maior que o esperado e as taxas de desemprego atingiram mínimas históricas, demonstrando uma economia mais aquecida. Houve aumento no consumo, à medida da expansão gradual do crédito, mesmo com o endividamento das famílias ainda em patamares elevados e com os extremos climáticos no período. No entanto, o ano encerrou com sinalizações mais pressionadas, com o câmbio em níveis recordes e inflação e juros em alta. No segmento de vestuário, o consumo cresceu ao longo do ano, com as vendas do segmento apresentando evolução, principalmente pela maior conversão em peças.

Ao longo do ano, o Produto Interno Bruto (PIB) avançou 0,9% no terceiro trimestre de 2024, na comparação com o período imediatamente anterior. Pelo lado da demanda, todos os itens cresceram. O consumo das famílias expandiu 1,5%, com o avanço do mercado de trabalho, sendo o número total de trabalhadores chegou a um nível recorde no ano, que aumentou a renda disponível das famílias. A continuidade de evolução nestes e outros aspectos podem trazer um ambiente macroeconômico mais favorável para os próximos períodos e, conseqüentemente, beneficiar o consumo.

RENNER

A rede de lojas Renner, que representa 91% da Receita Líquida total, é o principal negócio da Companhia. Opera no conceito de *lifestyle* em que cada um reflete um estilo próprio de ser e de vestir e conta com 20 marcas próprias. A Renner entrega a melhor experiência em moda e *lifestyle* para o segmento médio/alto, com produtos e serviços de qualidade, a preços competitivos, desenvolvendo roupas, calçados e moda íntima para mulheres, homens, adolescentes e crianças. Além disso, conta com marcas próprias de acessórios e cosméticos.

Em 2024, a Renner seguiu com o seu plano de expansão física, inaugurando 12 lojas no período e, como resultado do processo de revisão da rentabilidade das operações, 7 unidades foram encerradas. No total, eram 429 unidades em operação ao final do ano, sendo 415 no Brasil, 10 unidades no Uruguai e 4 na Argentina. As lojas têm área média de 2,6 mil m² e 89% delas estão localizadas em shopping centers.

O ano de 2024 foi marcado como a conclusão do ciclo de investimentos mais significativo até aqui das Lojas Renner, o que permitiu evoluir para uma operação mais responsiva, precisa e ágil, potencializando vantagens competitivas para acelerar o crescimento e melhorar a rentabilidade. O negócio da Renner apresentou 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*, seguindo em crescente desenvolvimento no mercado nacional.

CAMICADO

A Camicado é a marca especializada em casa e decoração, que oferece uma grande variedade de produtos, entre artigos de decoração, utensílios de cozinha, eletroportáteis, eletrodomésticos, móveis e cama, mesa e banho. Além dos itens de revenda, desenvolve itens de marca própria e conta com *sellers* no seu marketplace. Ainda, a Camicado é especialista em lista de presentes para casamento, chá de casa nova e aniversários. A marca, adquirida em 2011, é a maior varejista nacional neste segmento, com presença em todas as regiões do país. Em 2024, devido a reavaliação da rentabilidade de lojas, foram encerradas 4 lojas, totalizando 103 em operação. As lojas possuem área média de 559 m², perfazendo 59,8 mil m² de área total.

A Camicado seguiu com sua trajetória de evolução, o desempenho refletiu melhorias na gestão operacional, especialmente no digital, além de ações de marketing. A marca própria Home & Style atingiu participação recorde nas vendas, ampliando a oferta de produtos e contribuindo para o aumento da base ativa de clientes *omni*.

YOUCOM

A Youcom é uma marca de moda e *lifestyle* jovem lançada em 2013. As lojas, em formato especializado, oferecem produtos de qualidade, a preços competitivos, com alto apelo de moda e sempre conectados ao comportamento e necessidades do consumidor jovem, de forma inovadora e sustentável.

No ano de 2024, a Youcom inaugurou 11 lojas e, como resultado do processo de revisão da rentabilidade das operações, sem nenhuma unidade encerrada no ano. A marca soma 135 unidades em operação, presentes em todas as regiões do Brasil, em um total de 29,9 mil m² de área total, além de e-commerce e aplicativo exclusivo.

A Youcom seguiu investindo na aceleração da transformação digital do negócio e no fortalecimento do seu posicionamento de moda e *lifestyle* jovem nos canais digitais, através da constante evolução de features do seu

aplicativo, que vem apresentando resultados importantes de downloads e retenção de clientes. Além disso, a adoção de estratégias para impulsionar coleções cápsula voltadas para geração Z, juntamente com a ampliação de parcerias com influenciadores digitais contribuiu para a expansão da base de clientes online e das vendas deste canal.

ASHUA

A Ashua, marca lançada em 2016 no e-commerce voltada à moda Curve e Plus size, oferece produtos que valorizam as curvas e o corpo feminino, com qualidade e informação de moda. Desde 2018, a marca tem suas lojas físicas para ampliação da oferta omnicanal e encerrou o ano com 19 unidades em operação, sendo 1 inaugurada em 2024. As lojas, em formato especializado, têm uma área média de 212 m².

Quanto à transformação digital, a Ashua seguiu dando passos importantes, consolidando a sua estratégia com influencers. Destacamos a produção da segunda collab assinada por uma influenciadora digital e a coleção Ashua 4 You, direcionada ao público entre 18 e 24 anos com um comportamento de compra muito forte no digital.

REALIZE CFI – SERVIÇOS FINANCEIROS

A Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A. – (“Realize CFI”) apoia a fidelização e a conveniência dos clientes, dando suporte à operação de varejo da Companhia, através da oferta de um conjunto de serviços financeiros aos clientes, entre eles o Cartão Renner (private label) e o Meu Cartão (cartão de crédito internacional), além do Saque Rápido – modalidade de empréstimo pessoal - e de um portfólio de seguros e, na frente de investimentos, emissão de CDB. Adicionalmente, oferece soluções para negócios, com operações de antecipação de recebíveis para sellers do ecossistema, assim como financiamento de capital de giro e concessão de crédito para fornecedores.

A Realize CFI, aprimorou a gestão de crédito e riscos e sua proposta de valor, oferecendo benefícios exclusivos, que têm contribuído para o aumento da base de clientes do varejo. O resultado da financeira mais que dobrou versus o ano anterior, com evolução significativa no perfil de risco da carteira. A Realize CFI tem avançado na maior ocupação do ecossistema, através de uma oferta cada vez mais ampla, para melhor atender as necessidades de seus clientes e, assim, gerar maiores volumes de carteira e rentabilização do negócio. Com base na estratégia de alavancar o varejo e incentivar frequência e gasto médio de clientes, lançou o piloto do Cashback Próxima Compra, visando facilitar a jornada do consumidor.

REPASSA

O Repassa é uma plataforma online que revende roupas, calçados e acessórios, adquirido em 2021. É uma startup nativa digital, fundada em 2015, com sustentabilidade no centro. O Repassa amplia a oferta de serviços adjacentes aos clientes, atuando no segmento gerenciado de revenda de moda. O segmento de revenda tem alto potencial de crescimento e é uma das grandes tendências do varejo de vestuário, além de estar alinhado à estratégia de ecossistema da Companhia. O serviço entrega valor aos clientes, complementando a sua jornada, assim como cria uma avenida de receita, maior recorrência e lifetime value.

UELLO

A Uello é uma *logtech* nativa digital focada em soluções para entregas urbanas, adquirida em 2022. É oferecido, através da Uello, uma solução completa e customizada de gestão de logística para médios e grandes clientes corporativos, incluindo entregas *last mile* com gestão de rotas, tracking e notificações de pedido e aplicativo para os motoristas.

Desde 2023, a Uello passou a atender clientes na Colômbia, através da plataforma customizada de gestão de fretes.

PRODUTO

Em 2024 a Companhia reduziu seu ciclo de desenvolvimento de produtos, gerando maior produtividade e eficiência em sua cadeia de fornecimento, resultado do investimento realizado em inteligência artificial (IA) para capturar tendências de forma mais precisa, melhorando no desenvolvimento de coleções e integração de cadeia de suprimentos.

O investimento da Companhia também resultou na implementação de uma plataforma que proporciona maior detalhamento de da etapa de desenvolvimento e produção todos os produtos comprados, permitindo identificar possíveis atrasos e rastrear toda a rede de fornecimento. Sendo possível identificar os *leads times* de cada processo e buscar soluções em conjunto com parceiros, a fim de reduzir eventuais problemas de abastecimento de produtos. Assim, temos fornecedores estratégicos adaptando seu modelo de produção para o *lean factory*, garantindo coleções com informação de moda no timing correto e com o melhor custo-benefício.

Com isso, em 2024 foi possível que a Companhia mantivesse menor estoque, porém com maior variedade de produtos novos e aumento no volume de peças vendidas, gerando uma menor necessidade de descontos, refletindo um estoque mais saudável e produtos mais atrativos para os clientes.

A marca Youcom apresentou melhorias na gestão comercial com fornecedores e na manutenção de níveis adequados de estoques, refletindo num aumento da sua margem. A Camicado alcançou níveis recordes de aumento em sua margem bruta, resultado de sua execução operacional e comercial, sendo a gestão mais eficiente dos estoques o principal ponto

de redução em níveis de remarcações de peças e expansão do sortimento da marca Home Style, com itens exclusivos e de maior rentabilidade versus as marcas parceiras, além da oferta de coleções em colaboração com estilistas.

OMNISCANALIDADE

A Companhia seguiu com o processo de digitalização das lojas e com o avanço de omniscanalidade, se mantendo como maior player omni de moda do Brasil. A digitalização do ambiente de loja física avançou, onde ao final de 2024, 60% das lojas da marca Renner possuíam caixas de autoatendimento com tecnologia RFID, representando 40% do faturamento dessas lojas. O ano de 2024 apresentou 20 milhões de clientes ativos, sendo 32% de participação de clientes omni, e um aumento da participação dos clientes omni que chegou a ter um spending em média três vezes maior do que clientes mono-canais.

Ainda em 2024, foi dado seguimento ao plano de reformas de lojas para um novo modelo, este novo modelo de loja otimiza o engajamento dos clientes, através de uma experiência mais dinâmica e interativa, com espaços agradáveis, por meio de layouts intuitivos, com destaque para a visibilidade dos produtos, maximizando assim a funcionalidade e arquitetura das lojas e oferecendo tecnologia inovadora orientada para o cliente, proporcionando uma experiência de compra mais envolvente e maior protagonismo aos produtos.

O CD Omni, em Cabreúva-SP, permitiu ganhos de eficiência, velocidade e sinergia entre os negócios, gerando integração da operação física e digital, com 100% da operação por SKU, trazendo maior otimização de estoques, menores remarcações, maior produtividade e abastecimento de lojas mais assertivos. A operação 100% por SKU pontua a ponta contribui para uma operação mais integrada, ágil e precisa, resultando em lead times de abastecimento de lojas em níveis recordes.

O uso de inteligência artificial também teve papel importante em 2024, captando tendências de forma célere, com ciclos mais curtos de desenvolvimento de produtos e maior produtividade e eficiência na cadeia de fornecimento. Esse forte investimento, apoiada pela evolução do modelo de abastecimento, se refletiu no aumento de 8% nas vendas do ano, crescimento acima da média do mercado (PMC), no maior número de transações e de peças vendidas e, principalmente, na evolução de 0,9p.p. na margem bruta, que alcançou 55,4%.

Em 2024 foi realizado melhorias na experiência omni, e isso se refletiu no aumento do NPS em todas as nossas unidades de negócio e canais fortalecendo a fidelização, e com maior participação dos clientes omnichannel. Essas melhorias incluem maior digitalização por meio de uma abordagem omni, expansão orgânica em novas localidades e fortalecimento das marcas e conceitos de lifestyle. Implementamos tecnologia inovadora orientada para o cliente e os canais online e offline são integrados em tempo real para criar uma plataforma única, com estoques, operações e serviços unificados.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

A Companhia atingiu uma performance das vendas (receita operacional líquida com vendas de mercadorias) no exercício de 2024 de R\$ 12.671,9 milhões, com crescimento de 8,5% em comparação ao exercício de 2023. Esta performance foi impulsionada pela contribuição positiva da Youcom, com aumento de receita líquida de 18,6% em comparação com 2024 e pela Renner, com crescimento na receita líquida de varejo de 7,7%.

O primeiro semestre foi caracterizado por desafios relacionados às temperaturas mais elevadas, especialmente na primeira metade do trimestre. A Companhia é referência em itens de inverno e possui exposição relevante a regiões de clima mais frio. Essas condições impactaram negativamente as vendas, resultando em uma menor demanda pelos itens da coleção de inverno. Adicionalmente, essa situação coincidiu com o momento em que o CD SP (em seu ciclo final de estabilização) estava operando com maior lead time, o que limitou a capacidade de reação de abastecimento e ajuste do portfólio nas lojas naquele momento. À medida que as temperaturas no Brasil como um todo se aproximaram do usual da estação, a partir da segunda metade do trimestre, as vendas aceleraram, tendência que seguiu até o final do ano de 2024.

Importante evidenciar que em 2024 ocorreu as enchentes no Rio Grande do Sul, que resultaram em um dos piores desastres climáticos do estado, impactaram o fluxo nesta importante praça para a Renner na primeira quinzena de maio. No momento mais crítico, cerca de 4% do parque de lojas da Companhia foi temporariamente fechado, com reabertura gradual nos dias seguintes. Já no terceiro trimestre do ano, já foi possível verificar um sólido desempenho de vendas em todas as unidades de negócio, refletindo o sucesso da evolução do modelo de negócios da Companhia em gerar maior flexibilidade e agilidade operacional.

O GMV digital evoluiu de forma importante, com crescimento de 14%, alcançando, com mais eficiência, maior relevância nas vendas. As vendas da Camicado aumentaram 10% no ano, crescendo 28% por metro quadrado, com ganho de 1,6p.p. na margem bruta e nível recorde de giro de estoque. O desempenho refletiu melhorias na gestão operacional, especialmente no digital, além de ações de marketing. A marca própria Home & Style atingiu participação recorde nas vendas, ampliando a oferta de produtos e contribuindo para o aumento da base ativa de clientes omni.

Na Youcom, as vendas cresceram 19%, com aumento de 0,2 p.p. na margem bruta. E a base do ecossistema cresceu, atingindo a relevante marca de 20 milhões de clientes ativos, superando em quase 4x o desempenho do setor de vestuário (PMC). Esse resultado foi impulsionado pela aceitação das coleções, excelência operacional e maior engajamento com o público-alvo. A base de clientes cresceu de forma relevante no ano, com destaque para a base omni, como resultado da integração bem-sucedida dos canais físico e digital da marca.

Exercício de 2023

O ano de 2023 se caracterizou por inflação e taxa de juros ainda elevados, com endividamento das famílias em níveis recordes, bem como pela transição de um novo governo, que trouxe mudanças na política econômica do País. Estes fatores tiveram impacto relevante no poder de compra dos consumidores e na sua capacidade de pagar dívidas, assim como na dinâmica dos negócios. No segmento de vestuário não foi diferente: um ano com crescimento errático ao longo dos meses, conforme dados do PMC – Pesquisa Mensal do Comércio, divulgada pelo IBGE, com um consumidor bastante sensível a preços e com limitada capacidade de conversão em peças.

Ao longo do ano, alguns indicadores apresentaram evolução, com a inflação acumulada de certos segmentos em queda, sequência de redução de taxa de juros a partir de agosto, bem como sinais positivos quanto ao endividamento das famílias nos últimos meses do ano. A continuidade de evolução nestes e outros aspectos podem trazer um ambiente macroeconômico mais favorável para os próximos períodos e, conseqüentemente, beneficiar o consumo.

RENNER

A rede de lojas Renner, que representa 92% da Receita Líquida total, é o principal negócio da Companhia. Opera no conceito de *lifestyle* em que cada um reflete um estilo próprio de ser e de vestir e conta com 20 marcas próprias. A Renner entrega a melhor experiência em moda e *lifestyle* para o segmento médio/alto, com produtos e serviços de qualidade, a preços competitivos, desenvolvendo roupas, calçados e moda íntima para mulheres, homens, adolescentes e crianças. Além disso, conta com marcas próprias de acessórios e cosméticos.

Em 2023, a Renner seguiu com o seu plano de expansão física, inaugurando 17 lojas no período e, como resultado do processo de revisão da rentabilidade das operações, 14 unidades foram encerradas. No total, eram 424 unidades em operação ao final do ano, sendo 409 no Brasil, 11 unidades no Uruguai e 4 na Argentina. As lojas têm área média de 2,6 mil m² e 89% delas estão localizadas em shopping centers.

Além disso, a Renner seguiu evoluindo para ter um negócio mais digital e *omnichannel*, com novos formatos de lojas e a implantação de ferramentas necessárias para fortalecer o relacionamento com os clientes. Para isso, seguiu aprimorando os diversos canais de venda e também a agilidade nas entregas, com o objetivo de melhorar cada vez mais a experiência *omni* dos clientes.

CAMICADO

A Camicado é a marca especializada em casa e decoração, que oferece uma grande variedade de produtos, entre artigos de decoração, utensílios de cozinha, eletroportáteis, eletrodomésticos, móveis e cama, mesa e banho. Além dos itens de revenda, desenvolve itens de marca própria e conta com sellers no seu marketplace. Ainda, a Camicado é especialista em lista de presentes para casamento, chá de casa nova e aniversários. A marca, adquirida em 2011, é a maior varejista nacional neste segmento, com presença em todas as regiões do país. Em 2023, devido a reavaliação da rentabilidade de lojas, foram encerradas 16 lojas, totalizando 107 em operação. As lojas possuem área média de 559 m², perfazendo 59,8 mil m² de área total.

A Camicado seguiu com sua trajetória de evolução, não só no físico, como no digital. No ano, foram implementadas melhorias na experiência do cliente no site e app. As estratégias de marketing foram revisadas e adequadas para o novo momento de mercado, com o objetivo de aumentar a participação digital, trazendo maior assertividade e menor CAC. Também seguiu evoluindo no seu marketplace, que hoje conta com 700 sellers ativos.

YOUCOM

A Youcom é uma marca de moda e *lifestyle* jovem lançada em 2013. As lojas, em formato especializado, oferecem produtos de qualidade, a preços competitivos, com alto apelo de moda e sempre conectados ao comportamento e necessidades do consumidor jovem, de forma inovadora e sustentável.

No ano de 2023, a Youcom inaugurou 13 lojas e, como resultado do processo de revisão da rentabilidade das operações, 3 unidades foi encerrada. A marca soma 124 unidades em operação, presentes em todas as regiões do Brasil, em um total de 29,9 mil m² de área total, além de e-commerce e aplicativo exclusivo.

A Youcom seguiu investindo na aceleração da transformação digital do negócio e no fortalecimento do seu posicionamento de moda e *lifestyle* jovem nos canais digitais, através da constante evolução de features do seu aplicativo, que vem apresentando resultados importantes de downloads e retenção de clientes. Além disto, a adoção de

estratégias para impulsionar coleções cápsula voltadas para geração Z, juntamente com a ampliação de parcerias com influenciadores digitais contribuiu para a expansão da base de clientes online e das vendas deste canal.

ASHUA

A Ashua, marca lançada em 2016 no e-commerce voltada à moda Curve e Plus size, oferece produtos que valorizam as curvas e o corpo feminino, com qualidade e informação de moda. Desde 2018, a marca tem suas lojas físicas para ampliação da oferta omnicanal e encerrou o ano com 18 unidades em operação, sendo 5 inauguradas em 2023. As lojas, em formato especializado, têm uma área média de 212 m². Como parte da estratégia de canais de venda, a marca possui corners dentro das lojas Renner, em um total de 16 unidades, sendo 15 localizados no Brasil e 1 no Uruguai.

Quanto à transformação digital, a Ashua seguiu dando passos importantes, consolidando a sua estratégia com influencers. Destacamos a produção da segunda collab assinada por uma influenciadora digital e a coleção Ashua 4 You, direcionada ao público entre 18 e 24 anos com um comportamento de compra muito forte no digital.

REALIZE CFI – SERVIÇOS FINANCEIROS

A Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A. – (“Realize CFI”) apoia a fidelização e a conveniência dos clientes, dando suporte à operação de varejo da Companhia, através da oferta de um conjunto de serviços financeiros aos clientes, entre eles o Cartão Renner (private label) e o Meu Cartão (cartão de crédito internacional), além do Saque Rápido – modalidade de empréstimo pessoal - e de um portfólio de seguros e, na frente de investimentos, emissão de CDB. Adicionalmente, oferece soluções para negócios, com operações de antecipação de recebíveis para sellers do ecossistema, assim como financiamento de capital de giro e concessão de crédito para fornecedores.

A Realize CFI tem avançado na maior ocupação do ecossistema, através de uma oferta cada vez mais ampla, para melhor atender as necessidades de seus clientes e, assim, gerar maiores volumes de carteira e rentabilização do negócio. Com base na estratégia de alavancar o varejo e incentivar frequência e gasto médio de clientes, lançou o piloto do Cashback Próxima Compra, visando facilitar a jornada do consumidor.

REPASSA

O Repassa é uma plataforma online que revende roupas, calçados e acessórios, adquirido em 2021. É uma startup nativa digital, fundada em 2015, com sustentabilidade no centro. O Repassa amplia a oferta de serviços adjacentes aos clientes, atuando no segmento gerenciado de revenda de moda. O segmento de revenda tem alto potencial de crescimento e é uma das grandes tendências do varejo de vestuário, além de estar alinhado à estratégia de ecossistema da Companhia. O serviço entrega valor aos clientes, complementando a sua jornada, assim como cria uma avenida de receita, maior recorrência e lifetime value.

No ano de 2023, ações de comunicação do Repassa foram realizadas a partir dos canais Renner, reforçando o objetivo da Companhia de estimular o consumo consciente e a ampliação da vida útil das peças. Além disso, a operação de recebimento de Sacolas do Bem nas lojas Renner foi expandida e, no final do ano, estava presente em 68 unidades.

UELLO

A Uello é uma *logtech* nativa digital focada em soluções para entregas urbanas, adquirida em 2022. É oferecido, através da Uello, uma solução completa e customizada de gestão de logística para médios e grandes clientes corporativos, incluindo entregas *last mile* com gestão de rotas, tracking e notificações de pedido e aplicativo para os motoristas.

Em 2023, a Uello passou a atender clientes na Colômbia, através da plataforma customizada de gestão de fretes.

PRODUTO

Em 2023, importantes evoluções ocorreram em produto. Na marca Renner, devido às iniciativas de reatividade junto a cadeia de fornecedores, cerca de 40% da coleção foi desenvolvida e comprada in season, trazendo mais flexibilidade e precisão às demandas dos clientes. Durante o período, a Companhia investiu no desenvolvimento de novos modelos e técnicas analíticas, com ferramentas capazes de detectar tendências de moda geradas por inteligência artificial. Além disto, através análise de dados, foi otimizado a operação entre CDs e lojas, com mais de 3 milhões de peças distribuídas utilizando o ‘motor’ desenvolvido pela Companhia.

A estabilidade da marca Youcom é fruto da contínua gestão de sortimento de produtos, permitindo um melhor equilíbrio nos estoques e refletiram uma redução de custo médio de determinados produtos. Destacou-se a contínua boa aceitação e assertividade das coleções, bem como o aprimoramento dos processos na área de compras que favoreceram a redução do lead time entre captura de tendência e apresentação das coleções, se refletindo em melhores vendas.

Já na Camicado, houve maior participação de produtos de marca própria, com melhor margem. Desta maneira, foi reduzida a participação de estoque antigo, mantendo a evolução de renovação de coleção, bem como feitas melhorias e expansão do sortimento da marca Home Style, com itens exclusivos e de maior rentabilidade versus as marcas parceiras, além da oferta de coleções em colaboração com estilistas.

OMNISCANALIDADE

Neste ano, deu-se continuidade aos esforços de omniscanalidade, buscando velocidade e excelência na jornada de compras dos clientes para tornar a experiência em todos os canais cada vez mais integrada, fluída e encantadora e, assim, reforçar a posição de maior player omni de moda do Brasil.

Diante disto, no ambiente de loja física, foram executadas algumas transformações importantes. A maior abertura da entrada traz amplitude e visibilidade para a loja e os modernos painéis digitais convidam os clientes a experimentarem o conceito omni, criando uma referência fluída do *off-line* para o *on-line*. A combinação da criação de trilhas que guiam os clientes pela loja, instalação de equipamentos mais modernos, iluminação mais alta e direcionada, visual *merchandising* mais ajustado, provadores amplos e acolhedores, proporcionaram uma experiência de compra mais envolvente e maior protagonismo aos produtos.

Na marca Renner, o processo de digitalização das lojas, através da ampliação dos caixas de autoatendimento com tecnologia RFID para 213 lojas, seguiu trazendo benefícios à jornada do cliente, principalmente na redução das filas para pagamento. Esta modalidade chegou a alcançar aproximadamente 39% do faturamento das lojas que possuem este dispositivo.

Na frente logística, o processo de *ramp-up* das operações off-line de vestuário para o novo CD Omni, localizado na cidade de Cabreúva-SP, seguiu conforme o cronograma e a etapa de migração de compra por SKU foi 100% concluída. Quanto ao processo de migração de processamento e alocação, está na fase final de conclusão. Este CD permitirá ganhos de eficiência, velocidade e sinergia entre os negócios, sendo um dos elementos chave na retomada de rentabilidade. É um CD totalmente Omni, que permitirá integração da operação física e digital, com 100% da operação por SKU, trazendo maior otimização de estoques, menores remarcações, maior produtividade e abastecimento de lojas mais assertivos.

A frente de conteúdo mudou sua estratégia para trazer mais visitas não pagas para o site/app, com o objetivo de atrair e reter um cliente mais conectado com a marca e, consequentemente, mais rentável, através da geração de desejo e da informação sobre moda e *lifestyle*. A partir das redes sociais da Renner, as visitas para site/app aumentaram 28% versus 2022, enquanto as transações e a receita dessas origens cresceram 75% e 89%, respectivamente. Em mais de 4.000 ativações de macro, médio e micro criadores de conteúdo, atingimos um ticket médio 35% maior que a média dos canais digitais. As ações diretas de CRM representaram em média 13% da receita total do e-commerce, um resultado que tende a ganhar ainda mais relevância, a partir do avanço de comunicações mais personalizadas.

Quanto aos canais digitais, seguiram sua trajetória de crescimento e com mais relevância nas vendas, principalmente pela maior conversão. O app, mais uma vez, ficou em primeiro lugar em quantidade de downloads e MAU (*Monthly Active users*) entre os *players* locais de moda, conforme dados do App Annie. Adicionalmente, os canais digitais complementares, incluindo o marketplace Alameda Renner, Favoritos Renner, B2B e WhatsApp, mantiveram sua participação, contribuindo com cerca de 25% do GMV Digital.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

A Companhia encerrou o ano de 2023 com crescimento de Receita Líquida das Operações de Varejo de 1,1% versus 2022 e 22,5% versus 2021 e Vendas em Mesmas Lojas de 0,2%. Esta performance foi impulsionada pela contribuição positiva da Youcom, com aumento de vendas de 5,5% em comparação com 2022 e pela Renner, com crescimento na receita líquida de varejo de 2,2%.

No primeiro semestre, fatores como consumidores mais sensíveis a preço e temperaturas acima do esperado no inverno foram obstáculos na operação, especialmente em lojas de perfil popular. Ao longo do segundo trimestre, agimos para melhorar a percepção de preços através de modificações no visual merchandising e ajustes pontuais na pirâmide mercadológica, priorizando a exposição de produtos de faixa de entrada, bem como ampliando a oferta de produtos com preços mais acessíveis ao consumidor, resultando em um importante incremento de volume de peças vendidas.

Em relação aos canais digitais, a Companhia obteve resultados importantes. O GMV Digital totalizou R\$ 2.219,8 milhões, com crescimento de 8,5% e penetração de 14,3% no total da Companhia, um aumento de 0,8 p.p. Além disso, os canais digitais complementares, como marketplace Alameda Renner, Favoritos Renner, B2B e WhatsApp mantiveram sua relevância, contribuindo com aproximadamente 25% do GMV digital. O marketplace da Camicado se fortaleceu, ao ampliar a oferta de categorias ao longo do ano, finalizando o período com 700 *sellers*.

A Youcom, mesmo diante do cenário igualmente desafiador, apresentou um desempenho consistente e superior ao setor de vestuário (PMC). A empresa fortaleceu seu posicionamento como uma marca com fortes diferenciais competitivos, voltada para o público jovem e com uma ampla oferta de moda aspiracional. A adoção de estratégias para impulsionar coleções cápsula voltadas para a geração Z, juntamente com a ampliação de parcerias com influenciadores digitais, reforçando a Youcom como uma marca jovem e conectada, contribuiu para a expansão da base de clientes online e das vendas deste canal.

A Camicado também passou por importantes ajustes para adequar suas operações ao cenário macro mais desafiador. No ano, a margem bruta teve importante expansão versus 2022, em razão da readequação na execução operacional e comercial do negócio, bem como da gestão mais eficiente dos estoques, com efeito positivo nas vendas em mesmas lojas das unidades físicas, que cresceu aproximadamente 7%. O crescimento da participação dos produtos da marca própria Home Style nas vendas também beneficiou essa evolução, atingindo meta divulgada pela Companhia.

Exercício de 2022

O ano 2022 foi de diversos desafios globalmente, que incluem desde questões de saúde, relacionadas à Covid-19, assim como a Guerra da Ucrânia e os efeitos destes eventos sobre as economias mundiais. No Brasil, não foi diferente. O ano se caracterizou por inflação elevada e taxa de juros crescente, que se somaram ao ambiente de incertezas gerado pelas eleições. Estes fatores tiveram impactos relevantes no poder de compra dos consumidores, no endividamento das famílias e sua capacidade de pagar dívidas e, desta forma, também na dinâmica dos negócios.

E o varejo de vestuário não ficou imune. Ainda que o início do ano tenha sido de menor fluxo, pelo aumento das incidências da variante ômicron, logo o fluxo nos shoppings foi gradualmente evoluindo e, com isso, as vendas do segmento melhoraram sequencialmente. Por outro lado, principalmente no segundo semestre, as incertezas econômicas e políticas, aliadas a temperaturas abaixo do usual para o período, bem como a Copa do Mundo FIFA, no final do ano, tiveram efeito sobre o consumo de moda e as vendas perderam força. Ainda, foi um ano de alta nos custos de matérias-primas e de operação, que levaram à ajustes nos preços dos produtos e o consequente aumento na inflação do segmento.

RENNER

A rede de lojas Renner, que representa 92% da Receita Líquida total, é o principal negócio da Companhia. Opera no conceito de *lifestyle* em que cada um reflete um estilo próprio de ser e de vestir e conta com 20 marcas próprias. A Renner entrega a melhor experiência em moda e *lifestyle* para o segmento médio/alto, com produtos e serviços de qualidade, a preços competitivos, desenvolvendo roupas, calçados e moda íntima para mulheres, homens, adolescentes e crianças. Além disso, conta com marcas próprias de acessórios e cosméticos.

Em 2022, a Renner seguiu com o seu plano de expansão física, inaugurando 21 lojas no período e, como resultado do processo de revisão da rentabilidade das operações, 3 unidades foram encerradas. No total, eram 422 unidades em operação ao final do ano, sendo 408 no Brasil, 10 unidades no Uruguai e 4 na Argentina. As lojas têm área média de 1,7 mil m² e 88% delas estão localizadas em shopping centers.

Além disso, a Renner seguiu evoluindo para ter um negócio mais digital e omnichannel, com novos formatos de lojas e a implantação de ferramentas necessárias para fortalecer o relacionamento com os clientes. Para isso, seguiu aprimorando os diversos canais de venda e também a agilidade nas entregas, com o objetivo de melhorar cada vez mais a experiência omni dos clientes.

CAMICADO

A Camicado é a marca especializada em casa e decoração, que oferece uma grande variedade de produtos, entre artigos de decoração, utensílios de cozinha, eletroportáteis, eletrodomésticos, móveis e cama, mesa e banho. Além dos itens de revenda, desenvolve itens de marca própria e conta com sellers no seu marketplace. Ainda, a Camicado é especialista em lista de presentes para casamento, chá de casa nova e aniversários. A marca, adquirida em 2011, é a maior varejista nacional neste segmento, com presença em todas as regiões do país. Em 2022, inaugurou 4 unidades, somando 123 em operação. As lojas possuem área média de 420 m², perfazendo 51,6 mil m² de área total.

A Camicado seguiu com sua trajetória de evolução, não só no físico, como no digital. No ano, foram implementadas melhorias na experiência do cliente no site e app. As estratégias de marketing foram revisadas e adequadas para o novo momento de mercado, com o objetivo de aumentar a participação digital, trazendo maior assertividade e menor CAC. Além disso, apresentou crescimento relevante na venda dos Novos Canais, tais como WhatsApp, Digitalização da Força de Vendas e através dos afiliados do programa Minha Sacola. Também seguiu evoluindo no seu marketplace, que hoje conta com 505 sellers e mais de 280 mil produtos ativos. No ano, foram incluídas novas categorias, como eletrodomésticos e eletroeletrônicos.

YOUCOM

A Youcom é uma marca de moda e *lifestyle* jovem lançada em 2013. As lojas, em formato especializado, oferecem produtos de qualidade, a preços competitivos, com alto apelo de moda e sempre conectados ao comportamento e necessidades do consumidor jovem, de forma inovadora e sustentável. Seguindo a estratégia de ser referência em moda

responsável, em 2022, acelerou a oferta de produtos com atributos de menor impacto, através do selo YC Change: foram mais de 2,5 milhões de peças com apelo sustentável e diversos projetos com impacto social positivo.

No ano de 2022, a Youcom inaugurou 11 lojas e, como resultado do processo de revisão da rentabilidade das operações, 1 unidade foi encerrada. A marca soma 114 unidades em operação, presentes em todas as regiões do Brasil, em um total de 19,6 mil m² de área de vendas, além de e-commerce e aplicativo exclusivo.

A Youcom seguiu investindo na aceleração da transformação digital do negócio e no fortalecimento do seu posicionamento de moda e lifestyle jovem nos canais digitais, através da constante evolução de features do seu aplicativo, que vem apresentando resultados importantes de downloads e retenção de clientes. Além disso, a marca vem fortalecendo novas iniciativas, como o Programa Por Você (afiliados), e sua estratégia de social commerce, trazendo excelentes resultados de captação de receita direta e fortalecimento de vínculo com o consumidor.

ASHUA

A Ashua, marca lançada em 2016 no e-commerce voltada à moda Curve e Plus size, oferece produtos que valorizam as curvas e o corpo feminino, com qualidade e informação de moda. Desde 2018, a marca tem suas lojas físicas para ampliação da oferta omnicanal e encerrou o ano com 13 unidades em operação, sendo 4 inauguradas em 2022. As lojas, em formato especializado, têm uma área média de 218 m². Como parte da estratégia de canais de venda, a marca possui corners dentro das lojas Renner, em um total de 14 unidades, com metragem média de 42 m². Em 2022, passou a contar com um corner no Uruguai – além de seguir com a atuação no e-commerce no país.

Quanto à transformação digital, a Ashua seguiu dando passos importantes, consolidando a sua estratégia com influencers, inclusive com a produção da primeira collab assinada por uma influenciadora digital. A comunidade de clientes nas redes sociais também se fortaleceu, com um aumento de mais de 40% no engajamento em relação a 2021. Outro destaque do ano foi a Coleção Ashua Studio, com peças premium, produzidas com fios nobres e acabamentos mais sustentáveis.

REALIZE CFI – SERVIÇOS FINANCEIROS

A Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A. – (“Realize CFI”) apoia a fidelização e a conveniência dos clientes, dando suporte à operação de varejo da Companhia, através da oferta de um conjunto de serviços financeiros aos clientes, entre eles o Cartão Renner (private label) e o Meu Cartão (cartão de crédito internacional), além do Saque Rápido – modalidade de empréstimo pessoal - e de um portfólio de seguros e, na frente de investimentos, emissão de CDB. Adicionalmente, oferece soluções para negócios, com operações de antecipação de recebíveis para sellers do ecossistema, assim como financiamento de capital de giro e concessão de crédito para fornecedores.

A Realize CFI tem avançado na maior ocupação do ecossistema, através de uma oferta cada vez mais ampla, para melhor atender as necessidades de seus clientes e, assim, gerar maiores volumes de carteira e rentabilização do negócio. Lançou em outubro de 2022 uma plataforma digital financeira – o Orbi Bank, reforçando o seu relacionamento com os consumidores de todo o ecossistema de Moda e Lifestyle, ao proporcionar experiência financeira completa e diferenciada, potencializando a jornada de benefícios aos clientes.

REPASSA

O Repassa é uma plataforma online que revende roupas, calçados e acessórios, adquirido em 2021. É uma startup nativa digital, fundada em 2015, com sustentabilidade no centro. O Repassa amplia a oferta de serviços adjacentes aos clientes, atuando no segmento gerenciado de revenda de moda.

O segmento de revenda tem alto potencial de crescimento e é uma das grandes tendências do varejo de vestuário, além de estar alinhado à estratégia de ecossistema da Companhia. O serviço entrega valor aos clientes, complementando a sua jornada, assim como cria uma avenida de receita, maior recorrência e lifetime value. No ano de 2022, diversas ações de comunicação do Repassa foram realizadas a partir dos canais Renner, reforçando o objetivo da Companhia de estimular o consumo consciente e a ampliação da vida útil das peças.

Ainda, em 2022, houve a migração da operação logística do Repassa para a unidade da Renner de Arujá (SP). Além disso, a operação de recebimento de Sacolas do Bem nas lojas Renner foi expandida e, no final do ano, estava presente em 62 unidades, com expectativa de ampliar o roll-out para 2023.

PRODUTO

Em 2022, importantes evoluções ocorreram em produto. Na marca Renner, houve ampliação das coleções digitais para a marca esportiva Get Over, que se traduziu em boa performance de vendas. Para o desenvolvimento destas coleções, houve aquisição de tecnologia de ponta para desenho do produto digital, escaneamento corporal e de materiais têxteis, além de softwares de simulação hiper-realista, capazes de replicar os aspectos visuais e físicos do produto. Ainda, em 2022, destacou-se o lançamento da primeira coleção cápsula criada exclusivamente com tecnologia 3D, um projeto pioneiro no varejo de moda brasileiro, que reforçou a aposta da Companhia na moda phygital como oportunidade de explorar novos modelos de negócio. Para isso, foi feito uso de ferramentas 3D para criação, modelagem e prova digital dos produtos, além do lançamento de loja exclusiva em realidade virtual.

Destacou-se também a retomada de performance da linha dress up/work, reforçando as marcas de lifestyle que são protagonistas nesta categoria. Importante ressaltar o aumento da participação das matérias-primas sustentáveis nas coleções, gerando desejabilidade e reconhecimento de qualidade. Neste sentido, houve também expansão do novo formato de ambientação de loja RE+, com maior destaque aos pilares de sustentabilidade. Ainda, houve foco na estratégia de clusterização de coleção com cartela e estampas adequadas por região, como forma de potencializar as vendas e reduzir a necessidade de remarcação. No time to market – uma das prioridades estratégias da Companhia do ano -, além das coleções digitais na marca esportiva Get Over, já mencionada, houve ampliação da participação da máquina de estamparia, que teve como benefício a melhora da reatividade, através da demanda do cliente.

A marca Youcom apresentou mais um ano de crescimento em vendas e margens. Destacou-se a contínua boa aceitação e assertividade das coleções, bem como o aprimoramento dos processos na área de compras que favoreceram a redução do lead time entre captura de tendência e apresentação das coleções, se refletindo em melhores vendas e margens ao longo do ano.

Já na Camicado, houve maior participação de produtos de marca própria, com melhor margem; foi reduzida a participação de estoque antigo, mantendo a evolução de renovação de coleção, bem como feitas melhorias do sortimento da marca Home Style, com itens exclusivos e de maior rentabilidade versus as marcas parceiras, além da oferta de coleções em colaboração com estilistas.

OMNISCANALIDADE

Neste ano, deu-se continuidade às frentes relacionadas ao pilar de omnicanalidade, objetivando aprimorar a experiência de compras dos clientes em uma jornada cada vez mais encantadora e, assim, reforçar a posição de maior player omni de moda do Brasil.

Diante disto, as frentes de serviços e eficiência seguiram sendo prioridades, com evoluções importantes nas entregas em até D+2, que aumentaram 12p.p. versus 2021, atingindo 48% dos pedidos em nível nacional. Já as entregas realizadas em até D+2, nas regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, foram maiores em 14p.p., atingindo 75% dos pedidos. Além disso, houve significativo ganho de eficiência nos custos de transporte online, que reduziram a participação da despesa de frete em relação as vendas digitais em 3p.p versus 2021.

Ainda sobre logística, durante o ano, a operação de gestão direta de transportes na região de São Paulo passou a utilizar o sistema de gerenciamento de entregas de last mile desenvolvido pela Uello, logtech adquirida em abril de 2022, contribuindo para os ganhos de velocidade e eficiência acima mencionados. Também em abril, foi inaugurado o novo CD omni, localizado na cidade de Cabreúva-SP. Naquele momento, foi iniciado o processo de transferência e internalização das operações logísticas on e off da Camicado, que foi concluído no segundo semestre e encontra-se, atualmente, em fase de melhoria contínua, com importantes avanços nas entregas em até D+2 da Camicado que, em comparação com 2021, aumentaram 16p.p. a sua participação na região metropolitana de São Paulo e 11p.p. nacionalmente. Além disso, conforme cronograma previsto, no 4T22, a Companhia iniciou de forma gradual o tombamento das operações de Renner, Youcom e Ashua para o novo CD, focando nos testes das novas tecnologias de automação e na integração entre sistemas. Este CD permitirá ganhos de eficiência, velocidade e sinergia entre os negócios, sendo um dos elementos chave na retomada de rentabilidade. É um CD totalmente Omni, que permitirá integração da operação física e digital, com 100% da operação por SKU, trazendo maior otimização de estoques, menores remarcações, maior produtividade e abastecimento de lojas mais assertivos.

Em relação ao plano de expansão da operação física, em 2022, foram inauguradas 40 unidades, conforme já mencionado, assim como a segunda loja no modelo de guide shop da Renner, conceito que une as jornadas online e offline. Na digitalização das atividades em loja, foi concluído o processo de trocas por RFID, através dos dispositivos móveis dos colaboradores, e, ao fim do ano, cerca de 85% das trocas já foram realizadas por esta tecnologia, reduzindo o tempo de execução e trazendo mais fluidez à jornada do cliente. Além disso, a segunda fase do projeto RFID, que traz avanços no processo de checkout em loja, alcançou a marca de 437 totens de autoatendimento, instalados em 133 lojas, representando um terço dos pagamentos nestas unidades.

Nos canais digitais, a performance de vendas seguiu apresentando resultados robustos, com crescimento de 24,5% versus o ano anterior, não obstante uma base de comparação forte. O GMV online foi de R\$ 2.046,4 milhões, representando 13,5% do GMV total da Companhia, um aumento de 0,4p.p. No âmbito da diversificação dos canais de vendas disponíveis, a venda social (Favoritos Renner) seguiu sendo destaque, com aumento no número de pedidos e ticket médio, resultando em crescimento robusto de 187% ante 2021 e uma base de mais de 80 mil associados. As vendas realizadas através do WhatsApp, presente em mais de 160 lojas, cresceram cerca de 35% ante 2021.

Quanto ao fluxo online, alcançou cerca de 931,6 milhões de visitas, 12,4% menor que 2021, dado uma base de comparação mais forte, em razão de ainda haver restrições pontuais de operação nas lojas físicas naquele ano. Ainda, 59% do fluxo online foi através do app. No período, foram mais de 13 milhões de downloads, mantendo-se, mais uma vez, a liderança absoluta em Monthly Active Users (MAU) entre os players nacionais, de acordo com os dados do AppAnnie.

Seguiu-se evoluindo na jornada do cliente em diversos aspectos, destacando-se o lançamento, em agosto, da nova home do app, com reformulação do posicionamento de moda e lifestyle, além de melhorias nas ferramentas para a operação da loja, permitindo uma jornada ainda mais encantadora e assertiva.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

A Companhia encerrou o ano de 2022 com crescimento na Receita Líquida das Operações de Varejo de 21,1% versus 2021 e 36,6% versus 2019 e Vendas em Mesmas Lojas de 18,5%. Este desempenho foi superior ao Índice PMC do Vestuário (Pesquisa Mensal do Comércio do IBGE) em 7p.p., evidenciando o contínuo aumento de participação de mercado no período.

As primeiras semanas do ano iniciaram com algumas incertezas relativas à pandemia, em razão do aumento no número de casos da variante Ômicron, resultando em um fluxo abaixo do esperado no mês de janeiro. No entanto, a partir de fevereiro, o cenário apresentou evolução, com aumento da mobilidade, bem como o retorno gradual das atividades sociais, acelerando o ritmo de vendas nos meses seguintes. A forte sazonalidade do período, com os eventos de Mães, Namorados e São João, impulsionados por um inverno antecipado e mais rigoroso, junto à necessidade de renovação do guarda-roupa decorrente da retomada dos eventos sociais e maior circulação, se traduziu em um crescimento robusto ao longo do 2T22.

Já no segundo semestre, fatores externos, como temperaturas mais frias que o esperado, eleições, Copa do Mundo FIFA, e um ambiente macroeconômico mais desafiador, marcado pela redução do poder

aquisitivo dos consumidores, reflexo da inflação acumulada e recordes de endividamento e inadimplência, exerceram impacto negativo sobre as vendas do período.

Em relação aos canais digitais, a Companhia obteve resultados importantes. O GMV Digital totalizou R\$ 2.046,4 milhões, com crescimento de 24,5% ante 2021 e participação de 13,5%, e os novos canais, representados pelo marketplace Alameda Renner, Favoritos Renner, B2B e whatsapp, representaram 23% do GMV Digital em 2022. Além disso, os marketplaces da Camicado e da Renner se fortaleceram ainda mais, ao ampliarem categorias no decorrer do ano, finalizando o período com 505 e 362 sellers, respectivamente.

A Youcom encerrou o ano com crescimento robusto de 39,4% versus o ano anterior, se tornando um player relevante de moda jovem no país. Destacaram-se avanços realizados em engenharia de produto e redução de lead time, em razão da aproximação a fornecedores estratégicos, bem como aumento de 31% na base ativa, totalizando 1,3 milhão de clientes. A marca ainda realizou campanhas que alcançaram mais de 60 milhões de pessoas, incluindo ativações com influenciadores, e geraram mais de 1,3 milhão de acessos ao ecommerce, contribuindo para o crescimento da receita também neste canal.

A Camicado, por sua vez, teve sua operação impactada por um cenário mais desafiador para o segmento de Casa & Decoração, que foi intensificado pelos efeitos de eleições, Copa do Mundo FIFA e restrição de

poder de compra, mencionados anteriormente, resultando em queda na Receita Líquida de Mercadorias versus 2021. A despeito deste resultado, ocorreram evoluções importantes na marca. Dentre as melhorias, destacaram-se a redução dos níveis de inventário para o menor patamar desde o segundo trimestre de 2021, ações para aumento de rentabilidade, como redução de despesas gerais e maior participação de produtos de marca própria, com melhor margem, além da oferta de coleções em colaboração com estilistas.

Os diretores devem comentar:

a. mudanças nas práticas contábeis que tenham resultado em efeitos significativos sobre as informações previstas nos campos 2.1 e 2.2

Exercício de 2024

Não houve mudança significativa nas práticas contábeis para o exercício de 2024.

Exercício de 2023

Não houve mudança significativa nas práticas contábeis para o exercício de 2023.

Exercício de 2022

Não houve mudança significativa nas práticas contábeis para o exercício de 2022.

b. opiniões modificadas e ênfases presentes no relatório do auditor

A Diretoria comunica que não houve opiniões modificadas e ressalvas e/ou ênfases presentes nos pareceres do auditor nas divulgações dos exercícios de 2024, 2023 e 2022.

Os diretores devem comentar os efeitos relevantes que os eventos abaixo tenham causado ou se espera que venham a causar nas demonstrações financeiras do emissor e em seus resultados:

a. introdução ou alienação de segmento operacional

Não houve nenhuma introdução ou alienação de segmento operacional nos exercícios de 2024, 2023 e 2022.

b. constituição, aquisição ou alienação de participação societária

Exercício 2024

Incorporação RACC

Em 11 de dezembro de 2024 a Controladora incorporou a empresa RACC, cujo acervo líquido era de R\$ 831 conforme laudo de avaliação emitido por contador, instrumento particular de protocolo e justificativa de incorporação. Além disso, uma vez que a Controladora é a única sócia da RACC, pertencentes assim ao mesmo grupo econômico, a presente incorporação não resultou em um aumento de capital, mas somente na transferência dos ativos e passivos da RACC ao patrimônio da Controladora e liquidação das quotas canceladas da RACC em razão de incorporação. A transação faz parte de uma reestruturação que visa simplificar a estrutura societária.

Aquisição de participação societária

Fundo RX Venture

Em 2024 a Companhia aportou, através do Fundo de Investimentos em Participações RX Ventures Multiestratégia (“Fundo”), o montante de R\$ 16.408 milhões, sendo R\$ 6.076 milhões na Connectly e R\$ 10.332 milhões na Topsort. A Topsort foi a nova startup investida em 2024 que tem como principal objetivo o desenvolvimento da infraestrutura de soluções de mídias digitais de varejo baseada em IA.

Em 31 de dezembro de 2024, o portfólio do Fundo continha cinco investidas, conforme abaixo:

	 logstore	 klavi	 RADAR	 Connectly	 TOPSORT
Investidas	Logstore (i)	Klavi (ii)	Radar (iii)	Connectly (iv)	Topsort (v)
Modalidade	Mútuo Conversível	Mútuo Conversível	Mútuo Conversível	Equity	Equity
Movimentação – Investimentos da RX Ventures nas startups					
Saldo em 31 de dezembro de 2023	1.264	9.559	5.023	10.150	-
(+) Aportes	-	-	-	6.076	10.332
(+) Ganho no valor justo	-	473	109	10.361	-
(+/-) Ajuste de conversão	-	1.968	1.267	-	-
Saldo em 31 de dezembro de 2024	1.264	12.000	6.399	26.587	10.332

Exercício 2023

Aquisição de participação societária

Fundo RX Venture

Em 2023 a Companhia aportou, através do Fundo de Investimentos em Participações RX Ventures Multiestratégia (“Fundo”), o montante de R\$ 15,2 milhões, divididos entre Radar e Connectly. Em 31 de dezembro de 2023, o portfólio do Fundo continha quatro investidas, conforme abaixo:

	 RADAR	 Connectly
Investidas	Radar	Connectly
Data do investimento	03/05/2023	06/09/2023
Modalidade	Mútuo Conversível	Equity
Saldo contábil (milhões)	R\$ 5,0	R\$ 10,2

Exercício 2022

Constituição

Fundo RX Venture

Em 2022 a Companhia constituiu o Fundo de Investimentos em Participações RX Ventures Multiestratégia (“Fundo”), ocorrido em 10 de março, com a finalidade de investir em *startups* focadas em soluções inovadoras para o ecossistema de moda e *lifestyle*. Desde a sua constituição foi integralizado capital no montante de R\$ 12.304 milhões. O Fundo foi criado sob a forma de condomínio fechado, nos termos da instrução CVM nº 578, de 30 de agosto de 2016, e da Instrução CVM nº 579, de 30 de agosto de 2016, e pelo Código de Administração de Recursos de Terceiros (“Código ART ANBIMA”), bem como pelas demais disposições legais e regulamentares aplicáveis. Em 31 de dezembro de 2022 o portfólio do Fundo continha duas investidas, conforme abaixo:

	logstore	 klavi
Investidas	Logstore	Klavi
Data do investimento	03/08/2022	08/11/2022
Modalidade	Mútuo Conversível	Mútuo Conversível
Saldo contábil (milhões)	R\$ 1,3	R\$ 9,0

Aquisição de participação societária

UELLO

Em 04 de abril de 2022, a RLog concluiu a compra de 100% das quotas de emissão da Sociedade Uello Tecnologia S.A., com a transferência de controle, operação enquadrada como combinação de negócios de acordo com o CPC 15 (R1)/IFRS 3. A Uello é uma *logtech* nativa digital focada em entregas urbanas com uma solução completa e customizada de gestão de logística para médios e grandes clientes corporativos, incluindo entregas *last mile* com gestão de rotas, *tracking* e notificações de pedido, bem como aplicativo para os motoristas. A aquisição beneficia nossa plataforma de logística e é mais um passo rumo à consolidação do ecossistema de moda e *lifestyle*.

Abaixo, demonstramos a conclusão do laudo da avaliação do valor justo dos ativos adquiridos e dos passivos assumidos, assim como a apuração da mais valia dos ativos intangíveis e do ágio (o balancete utilizado como base foi de 31 de março de 2022 em R\$ milhões):

Ativo	Valor justo
Caixa e equivalentes de caixa	0,4
Contas a receber	4,6
Imobilizado	0,2
Intangível (ii)	93,2
Mais valia marca "Uello"	11,0
Mais valia software	82,2
Total - Ativo	98,5
Passivo	
Fornecedores	0,5
Empréstimos e financiamentos	1,9
Obrigações Sociais e trabalhistas	0,5
Obrigações fiscais	0,4
Outros passivos	0,1
Total - Passivo	3,4
Total - Ativos identificáveis líquidos	95,2
Contraprestação transferida (i)	110,3
Ágio gerado (iii)	15,1

Fluxo de caixa no momento da aquisição Valor justo

Caixa líquido adquirido com a controlada	0,4
Caixa pago	(85,6)
Fluxo de caixa líquido da aquisição	(85,2)

(i) Preço de aquisição (contraprestação transferida): em abril concluímos a compra pelo valor de R\$ 112,7 milhões, e em agosto de 2022 o contrato foi atualizado apresentando uma devolução R\$ 2,5 milhões no preço de aquisição totalizando R\$ 110,3 milhões, sendo R\$ 85,6 milhões pagos à vista, e o valor remanescente de R\$ 24,6 milhões pago em quatro parcelas anuais nos valores de R\$ 8,2 milhões em abril/2023, R\$ 1,8 milhões em abril/2024, R\$ 1,8 milhões em abril/2025 e R\$ 12,8 milhões em abril/2028, corrigidas mensalmente com base no IPCA. Os valores foram reconhecidos em outras obrigações.

(ii) Mais valia da marca e do software: o valor justo da marca de R\$ 11,0 milhões e do software de R\$ 76,1 milhões foram mensurados, respectivamente, pelos métodos “Relief-from-Royalty” e “Multi-Period Excess Earnings Method”, se baseiam no valor presente dos fluxos de caixa que o ativo avaliado deverá gerar no futuro. Tanto a taxa de royalty como as taxas de descontos, foram obtidas através de estimativas com base na experiência e base de dados da consultoria contratada para elaboração do laudo. Na avaliação da Administração, os benefícios econômicos futuros da marca estão relacionados ao crescimento consistente no segmento em que atua e na obtenção de clientes, e os do software ao fortalecimento da nossa malha logística. As vidas úteis da marca e software foram definidas, respectivamente, para 9 e 5 anos. O Valor foi reconhecido na investida RLOG como investimento e no Consolidado como intangível.

(iii) Ágio por expectativa de rentabilidade futura: O montante de R\$ 15,1 milhões está relacionado ao fortalecimento da plataforma logística e à consolidação do nosso ecossistema de moda e lifestyle. No caso de futura operação de reorganização societária que preencha os requisitos do art. 7º da Lei 9.532/1997, o ágio poderá ser amortizado fiscalmente. O valor foi reconhecido na investida RLOG como investimento e no Consolidado como intangível.

c. eventos ou operações não usuais

Exercício 2024

Adoção antecipada CBPS 1 e CBPS 2 (IFRS S1 e S2): Em agosto de 2024, em atenção à Resolução CVM nº 193/2023 (posteriormente complementada pelas resoluções CVM 217, 218 e 219/2024), a Companhia optou pela adoção antecipada e voluntária, da elaboração e divulgação do Relatório de Informações Financeiras relacionadas à Sustentabilidade – clima no padrão do *Internacional Sustainability Standards Board* (ISSB), normas CBPS 1 e CBPS 2 (IFRS S1 e S2), com a opção da utilização das flexibilizações (*reliefs*) previstos nessas normas, no qual serão reportados sobre os possíveis impactos financeiros relacionados aos riscos climáticos físicos e de transição.

Aumento de capital e bonificação de ações: Em dezembro de 2024, através da Assembleia Geral Extraordinária (AGE), a Companhia aprovou o aumento de capital de R\$ 518.614, sendo, o montante de R\$ 103.547 através da incorporação reservas legal e o montante de R\$ 415.067 pela incorporação de reservas de incentivos fiscais. Ainda, na mesma AGE, foi aprovado a bonificação de ações, na razão de 10% (dez por cento), que correspondeu a emissão de 96.322.700 novas ações ordinárias, sendo 1 (uma) nova ação ordinária para cada 10 (dez) ações ordinárias possuídas nesta data, com um custo unitário atribuído de R\$ 5,38. Ao final do exercício de 2024, o valor do capital social foi de R\$ 9.540.891, da Reserva legal de R\$ 59.833 e da Reserva de incentivos fiscais de R\$ 415.067.

Programa de recompra de ações: Na data de emissão da Demonstração Financeira de 2024, a Companhia emitiu um Fato Relevante ao mercado sobre a aprovação, em Reunião do Conselho de Administração, realizado no dia 20 de fevereiro de 2025, do qual foi aprovado um novo programa de recompra de ações sem redução do capital social, podendo serem adquiridas até 75.000.000 (setenta e cinco milhões) de ações ordinárias, representativas, no momento, de 7,13% das ações em circulação no mercado e equivalentes a R\$ 1,0 bilhão na cotação atual da ação.

Exercício 2023

Em setembro de 2023, a controlada direta Rlog investimentos foi incorporada na Uello, a fim de simplificar a estrutura societária da Companhia. Na operação, o patrimônio líquido da Uello foi acrescido de R\$ 62 milhões, conforme laudo de avaliação.

Além disto, em dezembro de 2023, com objetivo de ter o direito de uso de determinadas marcas e maior sinergia com a financeira Realize CFI, houve a cessão de direitos de uso das marcas “Bancos Renner”, “Renner”, “Renner Banco” e “Rennercard” para Realize CFI pela Dromegon, no montante de R\$ 35 milhões.

Exercício 2022

Em novembro de 2022, a controlada direta Dromegon concluiu a compra de um ativo intangível através da empresa MOR Participações Ltda., no montante de R\$ 35 milhões, a qual detinha o direito do uso das marcas “Renner” para o segmento de negócio de produtos financeiros. De acordo com o laudo de avaliação, a vida útil da marca é definida em 19,1 anos de

acordo com as práticas de mercado. Essa aquisição não caracteriza um negócio (com entrada de processamento e saída), e portanto, efetuamos o teste de concentração, caracterizando como aquisição de um único grupo de ativos (conforme redação da CPC 15 (R2)/IFRS 3), dessa forma o valor total pago foi atribuído como custo de aquisição do intangível.

Em dezembro de 2022 a Dromegon incorporou a empresa MOR Participações, cujo acervo líquido era de R\$ 62 mil conforme instrumento particular de protocolo e justificativa de incorporação. Além disso, uma vez que a Dromegon é a única sócia da MOR Participações, pertencentes assim ao mesmo grupo econômico, a presente incorporação não resultará em um aumento de capital na Dromegon, mas somente na transferência dos ativos da Mor Participações ao patrimônio líquido da mesma e liquidação das quotas canceladas da MOR em razão de incorporação. A transação faz parte de uma reestruturação que visa simplificar a estrutura societária.

Caso o emissor tenha divulgado, no decorrer do último exercício social, ou deseje divulgar neste formulário medições não contábeis, como Lajida (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) ou Lajir (lucro antes de juros e imposto de renda), o emissor deve:

a. informar o valor das medições não contábeis

A Companhia divulgou neste Formulário de Referência os últimos três exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022 as seguintes medições não contábeis no item a.

O EBITDA (*Earning before interest, taxes depreciation and amortization*) ou LAJIDA (Lucro antes de juros, impostos depreciação e amortização), o qual é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) nº 156, de 23 de junho de 2022. Esta medição consiste no lucro líquido do exercício antes do resultado financeiro líquido, das despesas de depreciação e amortização, do imposto de renda e contribuição sociais correntes e diferidos. A Margem EBITDA consiste em dividir o EBITDA pela Receita Operacional Líquida do Varejo. A medição do EBITDA Ajustado (Pré-IFRS 16) se dá através do cálculo, partindo do EBITDA, deduzindo depreciações de Arrendamento (IFRS 16), Despesa Financeira de Arrendamento (IFRS 16), somando Plano de Opções de Compra de Ações, Participações dos Administradores e Resultado da Baixa de Ativos Fixos. Por questões de comparabilidade com o mercado e em linhas com as Demonstrações Financeiras, a partir do 4T21, a Companhia passou a reportar as informações de EBITDA Ajustados (Pós-IFRS 16) excluindo Depreciação e Juros de arrendamento. A Margem EBITDA Ajustado consiste em dividir o EBITDA Ajustado pela Receita Líquida da Operação de Varejo, conforme demonstrado nas tabelas **a** e **b**.

Endividamento Bruto é representado pela soma dos empréstimos, financiamentos e debêntures e Financiamentos de Operações e Serviços Financeiros (circulante e não circulante).

O Endividamento Líquido corresponde ao Endividamento Bruto, deduzido do saldo de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras.

O Índice de Alavancagem Financeira é calculado com base no Endividamento Líquido dividido pelo Patrimônio líquido.

EBITDA, Margem EBITDA, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

Em R\$ milhões	Nos exercícios encerrados em 31 de dezembro de		
	2024	2023	2022
EBITDA	2.457,1	1.939,3	2.401,3
Margem EBITDA	19,4%	16,6%	20,7%
EBITDA Total Ajustado (pós IFRS 16)	2.649,6	2.103,6	2.463,
Margem EBITDA Ajustado (pós IFRS 16)	20,9%	18,0%	21,3%
EBITDA Total Ajustado (pré IFRS 16)	1.937,1	1.429,7	1.752,9
Margem EBITDA Ajustado (pré IFRS 16)	15,3%	12,2%	15,1%

Endividamento Bruto, Endividamento Líquido e Índice de Alavancagem Financeira

Em R\$ milhões	Nos exercícios encerrados em 31 de dezembro de		
	2024	2023	2022
Endividamento Bruto	(945,4)	(1.926,9)	(2.405,4)
Endividamento Líquido	1.825,9	1.176,9	1.098,1
Índice de Alavancagem Financeira	-16,95%	-11,71%	-10,89%

b. fazer as conciliações entre os valores divulgados e os valores das demonstrações financeiras auditadas

Reconciliação do EBITDA (em R\$ milhões)

	Nos exercícios encerrados em 31 de dezembro de		
	2024	2023	2022
Receita Operacional Líquida do Varejo Mercadorias	12.672,0	11.706,3	11.575,8
Lucro líquido	1.196,7	976,3	1.291,7
(+) Imposto de renda e contribuição social, líquidos	124,3	(135,6)	92,6
(+) Resultado Financeiro, líquido	(61,7)	48,4	23,1
(+) Depreciações e Amortizações	1.197,8	1.050,2	993,9
EBITDA	2.457,2	1.939,3	2.401,3
Margem EBITDA	19,39%	16,57%	20,74%
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	31,9	23,5	21,8
(+) Participações dos Administradores	17,3	-	2,3
(+) Resultado Baixa de Ativos Fixos	143,3	140,8	37,7
EBITDA Total Ajustado (pós IFRS 16)	2.649,7	2.103,6	2.463,1
Margem EBITDA Total Ajustada (pós IFRS 16)	20,9%	18,0%	21,3%
(-) Depreciações de Arrendamento (IFRS 16)	(504,4)	(464,8)	(494,5)
(-) Despesa Financeira de Arrendamento (IFRS 16)	(244,1)	(239,3)	(227,1)
(+) Outros ajustes	36,0	30,3	11,4
EBITDA Total Ajustado (pré IFRS 16)	1.937,1	1.429,7	1.752,9
Margem EBITDA Ajustado	15,3%	12,2%	15,1%

Gestão de Capital

(em milhões de reais, exceto %)	Consolidado		
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(522,4)	(1.101,9)	(1.169,1)
Circulante	(522,4)	(602,0)	(122,9)
Não circulante	-	(499,9)	(1.046,3)
Financiamentos Operações e Serviços Financeiros	(423,1)	(825,0)	(1.236,2)
Circulante	(409,3)	(488,8)	(581,4)
Não circulante	(13,7)	(336,2)	(654,9)
Endividamento bruto	(945,5)	(1.926,9)	(2.405,4)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	2.771,3	3.103,8	3.503,5
Endividamento líquido	1.825,8	1.176,9	1.098,0
Patrimônio líquido	10.773,0	10.047,2	10.087,5
Índice de Alavancagem Financeira (*)	-16,95%	-11,71%	-10,89%

(*) O Índice de Alavancagem Financeira é calculado com base no Endividamento Líquido dividido pelo Patrimônio líquido.

c. explicar o motivo pelo qual entende que tal medição é mais apropriada para a correta compreensão da sua condição financeira e do resultado de suas operações

Apesar de o EBITDA não ser medido de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil ou as IFRS, ele é utilizado pela administração da Companhia para medir desempenho operacional desta.

A administração entende que o LAJIDA (EBITDA) é a medida mais apropriada, pois é um indicador extraído das demonstrações dos resultados, comumente utilizado pela Companhia, por investidores e analistas como indicador de desempenho operacional, permitindo maior comparabilidade de negócios semelhantes ao da Companhia.

O Endividamento Bruto, Endividamento Líquido e Índice de Alavancagem Financeira não são medidas de desempenho financeiro, liquidez ou dívidas reconhecidas pelas Práticas Contábeis adotadas no Brasil nem pelas IFRS, emitidas pelo IASB, e não possuem significado padrão.

A administração entende que o Endividamento Bruto e Endividamento Líquido são medidas apropriadas para demonstrar a capacidade financeira da Companhia para honrar os compromissos futuros e, este indicador, é um componente do cálculo do Índice de Alavancagem Financeira, que corresponde ao Endividamento Líquido dividido pelo Patrimônio líquido.

Identificar e comentar qualquer evento subsequente às últimas demonstrações financeiras de encerramento de exercício social que as altere substancialmente.

Exercício de 2024

Destacam-se como eventos subsequentes entre o encerramento do exercício de 2024 e a divulgação das demonstrações financeiras deste período os eventos abaixo:

- ✓ Em 07 de janeiro de 2025, a Companhia realizou o pagamento do JSCP referente à deliberação de 4T24 no montante de R\$ 179,4 milhões (R\$ 155,6 milhões líquido de IR), conforme deliberação ocorrida em 19 de dezembro de 2024, através de Reunião do Conselho de Administração (RCA).
- ✓ Em 06 de janeiro de 2025, foi lavrado auto de infração de IRPJ/CSLL por suposta exclusão indevida de subvenções para investimento, referente a incentivos fiscais de ICMS (diferimento e reduções de MVA), dos anos de 2021 e 2022, no valor de R\$ 150,0 milhões em 06 de janeiro de 2025, já descontado de R\$ 87,0 milhões relativo à alíquota de IRPJ/CSLL incidente sobre prejuízos fiscais de anos anteriores. Os assessores jurídicos da Companhia classificam a perda como “possível”, em especial pela adequação do procedimento realizado ao disposto pelo Superior Tribunal de Justiça no julgamento do Recurso Repetitivo 1.182. A Administração da Companhia, com base nas opiniões legais, entende ser *more likely than not* (mais de 50%) a probabilidade de o tratamento ser aceito pela autoridade tributária.
- ✓ Em 15 de janeiro de 2025, foi lavrado auto de infração por suposta exclusão indevida das despesas de correspondente bancário da base de cálculo do PIS e COFINS cumulativos, dos anos de 2020 a 2024, no valor de R\$ 27,0 milhões. Os assessores jurídicos da Companhia classificam a perda como “possível”, em especial pela inexistência de decisões definitivas desfavoráveis vinculantes.
- ✓ Em Reunião do Conselho de Administração (RCA), realizado no dia 20 de fevereiro de 2025, a Companhia aprovou um novo programa de recompra de ações sem redução do capital social, podendo serem adquiridas até 75 milhões de ações ordinárias, representativas, no momento, de 7,13% das ações em circulação no mercado e equivalentes a R\$ 1,0 bilhão na cotação atual da ação. As ações adquiridas no novo Programa de Recompra serão para permanência em tesouraria e posterior alienação e/ou cancelamento e/ou para fazer frente às obrigações decorrentes de Plano de Incentivo de Longo Prazo.

Exercício de 2023

Destacam-se como eventos subsequentes entre o encerramento do exercício de 2023 e a divulgação das demonstrações financeiras deste período os eventos abaixo:

- ✓ Em 05 de janeiro de 2024, realizamos o pagamento de JSCP no valor de R\$ 296,2 milhões (líquido de IR), conforme deliberação ocorrida em 15 de dezembro de 2023, através de RCA.

Exercício de 2022

Destacam-se como eventos subsequentes entre o encerramento do exercício de 2022 e a divulgação das demonstrações financeiras deste período os eventos abaixo:

- ✓ Em Reunião do Conselho de Administração realizado no dia 19 de janeiro de 2023, a Companhia aprovou o cancelamento de 13 milhões de ações ordinárias sem redução do capital social, representando 62,4% do total de ações em tesouraria e 1,31% de ações do capital social na data e aprovou um novo programa de recompra de ações sem redução do capital social, podendo serem adquiridas até 15,0 milhões de ações ordinárias, representativas, no momento, de 1,55% das ações em circulação no mercado. As ações adquiridas no novo Programa de Recompra serão mantidas em tesouraria, podendo, ainda, serem canceladas ou alienadas. Em 20 e 24 de janeiro de 2023, efetuou recompra de ações que totalizaram respectivamente 2,0 milhões e 94,6 mil, tendo como preço médio unitário R\$ 20,8227 e R\$ 20,8317, totalizando R\$ 41,6 milhões e R\$ 2 milhões.
- ✓ Em 24 de janeiro de 2023, realizou aumento de capital na Controlada direta LRA no montante de R\$ 15,7 milhões, convertendo dívidas desta com a Controladora em aporte de capital.
- ✓ Em 24 de janeiro de 2023, efetuou aporte de capital na Controlada indireta realize CFI no montante de R\$ 300,0 milhões, tendo como objetivo reforçar a estrutura de capital.
- ✓ Em 05 de janeiro de 2023 efetuou pagamento de JSCP do 4T2022 no valor de R\$ 157,5 milhões (líquido de IR), conforme deliberação ocorrida em dezembro de 2022 através de RCA.
- ✓ No dia 08 de fevereiro de 2023, o Supremo Tribunal Federal concluiu o julgamento dos Temas 881 e 885 no sentido da perda dos efeitos de decisões individuais transitadas em julgado, a partir de mudança posterior de entendimento da corte, em questões tributárias. A Companhia analisou as decisões individuais transitadas em julgado, e não identificou nenhum caso em que tenha havido modificação do entendimento pelo Supremo Tribunal Federal posteriormente, em controle de constitucionalidade.

Os diretores devem comentar a destinação dos resultados sociais, indicando:

A política de Destinação dos Resultados, foi aprovada pelo Conselho de Administração da Companhia em 18 de outubro de 2018, com alterações em 23 de junho de 2022.

a. regras sobre retenção de lucros

A Companhia segue os termos previstos no art. 33 do Estatuto Social da Companhia, deliberações aprovadas pelos seus acionistas, bem como em conformidade com a Lei nº 6.404/76.

Reserva Legal

Em conformidade com o art. 193 da Lei 6.404/76 e art. 33, item (a) do Estatuto Social da Companhia, é constituída reserva legal equivalente a 5% do lucro líquido apurado em cada exercício, após reduzir a parcela destinada à reserva de incentivos fiscais.

Reserva de incentivos fiscais

Ao final de cada exercício, de acordo com a Lei Complementar nº 160/17 e a Lei nº 6.404/76, destinamos a parcela dos incentivos de ICMS à reserva de incentivos fiscais, sendo o montante de R\$ 282,7 milhões e R\$ 269,4 milhões, referem-se aos exercícios de 2023 e 2022, respectivamente. Os valores de 2023 foram aprovados na Assembleia Geral Ordinária realizada em 18 de abril de 2024. Os valores dos incentivos não fazem parte da base de cálculo de dividendos e somente poderão ser incorporados ao capital social, em conformidade com a Lei 6.404/76.

Na tabela abaixo, demonstramos as movimentações das reservas de lucro (destinações do resultado):

Descrição (Em milhares de Reais)	Exercício Social 31/12/2024	Exercício Social 31/12/2023	Exercício Social 31/12/2022
a.i Valores das Retenções de Lucros	563,1	293,9	643,4
Reserva legal	59,8	34,6	51,1
Reserva para Investimento e Expansão *	503,3	(23,2)	322,8
Reserva para Incentivos fiscais	-	282,5	269,4
a.ii Percentuais em relação aos lucros totais declarados	47,1%	30,1%	49,8%
Reserva legal	5,0%	3,6%	4,0%
Reserva para Investimento e Expansão	42,1%	-2,4%	25,0%
Reserva para Incentivos fiscais	0,0%	28,9%	20,9%

* Em 2023 para suportar os totais deliberados na forma de JSCP de R\$ 682,0 milhões, foi absorvido o montante de R\$ 23,2 milhões de Reserva de investimento e expansão.

b. regras sobre distribuição de dividendos

A Companhia, sem prejuízo do direito da sua Administração deve propor a constituição de quaisquer reservas previstas na legislação ou em seu Estatuto Social, e observados o melhor interesse e a saúde financeira da Companhia, distribuirá como dividendo de todas as ações, em cada exercício social, pelo menos 25% do lucro líquido do exercício social, ajustado nos termos do artº 202 da Lei de Sociedades por Ações. Por deliberação do Conselho de Administração da Companhia, o dividendo obrigatório pode ser pago também a título de juros sobre o capital próprio, tratado como despesa dedutível para fins de imposto de renda de pessoa jurídica e contribuição social sobre o lucro líquido.

Dividendos

A Companhia está obrigada pela Lei das Sociedades por Ações e pelo seu Estatuto Social a realizar Assembleia Geral Ordinária até o quarto mês subsequente ao encerramento de cada exercício social na qual, entre outras coisas, os acionistas terão que deliberar sobre a distribuição de dividendo anual. O pagamento de dividendos anuais toma por base as demonstrações financeiras auditadas, referentes ao exercício social imediatamente anterior. Os titulares de ações na data em que o dividendo for declarado farão jus ao recebimento dos dividendos.

Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, o dividendo anual deve ser pago no prazo de 60 dias a contar de sua declaração, a menos que a deliberação de acionistas estabeleça outra data de pagamento que, em qualquer hipótese, deverá ocorrer antes do encerramento do exercício social em que o dividendo tenha sido declarado. O Estatuto Social da Companhia não estabelece que o valor do pagamento de dividendo seja corrigido por conta da inflação.

O Conselho de Administração da Companhia pode declarar dividendos intermediários ou juros sobre capital próprio, à conta de lucros apurados em balanço semestral. Adicionalmente, o Conselho de Administração da Companhia pode

determinar o levantamento de balanços em períodos inferiores há seis meses e declarar dividendos ou juros sobre capital próprio com base nos lucros apurados em tais balanços.

Para reclamar dividendos (ou pagamentos de juros sobre capital próprio) referentes às suas ações, os acionistas têm prazo de três anos, contados da data em que os dividendos ou juros sobre capital próprio tenham sido postos a sua disposição, após o valor dos dividendos ou juros sobre capital próprio não reclamados reverterão em favor da Companhia.

Juros Sobre o Capital Próprio (JSCP)

Desde 1º de janeiro de 1996, as companhias brasileiras estão autorizadas a pagar juros sobre o capital próprio limitados a titulares de participações acionárias e considerar tais pagamentos dedutíveis para efeito do imposto de renda de pessoa jurídica e, desde 1998, também para efeito da contribuição social sobre o lucro líquido.

A dedução fica limitada ao que for maior entre: (i) 50% do lucro líquido da Companhia (após a dedução da contribuição social sobre o lucro líquido e antes de se considerar a referida distribuição e quaisquer deduções referentes ao imposto de renda) do período com relação ao qual o pagamento seja efetuado; e (ii) 50% dos lucros acumulados e reservas de lucros da Companhia.

O pagamento de juros sobre o capital próprio é realizado como forma alternativa de pagamento de dividendos. Os juros sobre o capital próprio ficam limitados à variação *pro rata die* da Taxa de Juros de Longo Prazo (“TJLP”). O valor pago a título de juros sobre o capital próprio, líquido de imposto de renda, poderá ser imputado como parte do valor do dividendo obrigatório. De acordo com a legislação aplicável, a Companhia é obrigada a pagar aos acionistas valor suficiente para assegurar que a quantia líquida recebida por eles a título de juros sobre o capital próprio, descontado o pagamento do imposto retido na fonte, acrescida do valor dos dividendos declarados, seja equivalente ao menos ao montante do dividendo obrigatório.

Os seguintes montantes foram deliberados nos últimos três exercícios sociais:

Descrição (Em milhões de Reais)	Exercício Social 31/12/2024	Exercício Social 31/12/2023	Exercício Social 31/12/2022
JSCP (i)	634	682	648

(i) JSCP são distribuídos no ano do exercício social e são pagos, junto com os dividendos, após a assembleia que deliberar sobre a distribuição de dividendos desse exercício social, ou seja, no ano seguinte.

c. periodicidade das distribuições de dividendos

Nos exercícios sociais de 2024, 2023 e 2022, a Companhia distribuiu dividendos em forma de juros sobre o capital próprio, conforme deliberações do Conselho de Administração trimestralmente e dividendos anualmente – após deliberação da Assembleia Geral Ordinária. Por proposta da Diretoria, aprovada pelo Conselho de Administração, *ad referendum* da Assembleia Geral Ordinária, poderá a Companhia pagar ou creditar juros aos acionistas, a título de remuneração do capital próprio destes últimos, observada a legislação aplicável. As eventuais importâncias assim desembolsadas poderão ser imputadas ao valor do dividendo obrigatório previsto no Estatuto Social.

A Companhia poderá elaborar balanços semestrais, ou em períodos inferiores, e declarar, por deliberação do Conselho de Administração:

- (a) o pagamento de dividendo ou juros sobre capital próprio, à conta do lucro apurado em balanço semestral, imputados ao valor do dividendo obrigatório, se houver;
- (b) a distribuição de dividendos em períodos inferiores a 6 (seis) meses, ou juros sobre capital próprio, imputados ao valor do dividendo obrigatório, se houver, desde que o total de dividendo pago em cada semestre do exercício social não exceda ao montante das reservas de capital; e
- (c) o pagamento de dividendo intermediário ou juros sobre capital próprio, à conta de lucros acumulados ou de reserva de lucros existentes no último balanço anual ou semestral, imputados ao valor do dividendo obrigatório, se houver.

d. eventuais restrições à distribuição de dividendos impostas por legislação ou regulamentação especial aplicável ao emissor, assim como contratos, decisões judiciais, administrativas ou arbitrais

Não há restrições.

e. se o emissor possui uma política de destinação de resultados formalmente aprovada, informar órgão responsável pela aprovação, data da aprovação e, caso o emissor divulgue a política, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

A Companhia tem uma Política de Destinação de Resultados formalmente aprovada pelo Conselho de Administração, em 18 de outubro de 2018 e atualizada em 23 de junho de 2022. A referida Política poderá ser consultada no website de Relações com Investidores da Companhia (www.lojasrenner.com.br/ri), em Governança Corporativa – Estatuto e Políticas.

Os diretores devem descrever os itens relevantes não evidenciados nas demonstrações financeiras do emissor, indicando:

a. os ativos e passivos detidos pelo emissor, direta ou indiretamente, que não aparecem no seu balanço patrimonial (off-balance sheet items), tais como:

i. carteiras de recebíveis baixadas sobre as quais a entidade não tenha retido nem transferido substancialmente os riscos e benefícios da propriedade do ativo transferido, indicando respectivos passivos

ii. contratos de futura compra e venda de produtos ou serviços

iii. contratos de construção não terminada

iv. contratos de recebimentos futuros de financiamentos

Não há ativos e passivos relevantes que não estejam refletidos nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia e respectivas notas explicativas para os exercícios sociais findos em 2024, 2023 e 2022.

b. outros itens não evidenciados nas demonstrações financeiras

Não há outros itens relevantes não evidenciados nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia e respectivas notas explicativas para os exercícios sociais findos em 2024, 2023 e 2022.

Em relação a cada um dos itens não evidenciados nas demonstrações financeiras indicados no item 2.8, os diretores devem comentar:

a. como tais itens alteram ou poderão vir a alterar as receitas, as despesas, o resultado operacional, as despesas financeiras ou outros itens das demonstrações financeiras do emissor

Não aplicável, pois a Diretoria entende que não há ativos e passivos que não estejam refletidos nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia nos exercícios sociais findos em 2024, 2023 e 2022.

b. natureza e o propósito da operação

Não aplicável, pois a Diretoria entende que não há ativos e passivos que não estejam refletidos nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia nos exercícios sociais findos em 2024, 2023 e 2022.

c. natureza e montante das obrigações assumidas e dos direitos gerados em favor do emissor em decorrência da operação

Não aplicável, pois a Diretoria entende que não há ativos e passivos que não estejam refletidos nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia nos exercícios de 2024, 2023 e 2022.

Os diretores devem indicar e comentar os principais elementos do plano de negócios do emissor, explorando especificamente os seguintes tópicos:

a. investimentos, incluindo:

i. descrição quantitativa e qualitativa dos investimentos em andamento e dos investimentos previstos

ii. fontes de financiamento dos investimentos

iii. desinvestimentos relevantes em andamento e desinvestimentos previstos

O ano de 2025 iniciou ainda com inadimplência e o endividamento das famílias pressionando o consumo. No entanto, a Companhia acredita que marcas com proposta de valor clara geram diferenciais competitivos e criam condições para ganhos de *market share*.

Assim, a Companhia segue comprometida com seus projetos de longo prazo e a sustentabilidade dos negócios. A Companhia está apresentando na tabela abaixo, orçamento de capital para o exercício de 2025, em atendimento à Resolução nº 80/22, publicada pela CVM na data de 29 de março de 2022.

Considerando tratar-se de perspectivas de negócios, que envolvem riscos, incertezas e premissas, as aplicações de recursos dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os montantes previstos de alocação em ativos fixos e capital de giro.

Para fazer frente aos investimentos previstos no plano de expansão da Companhia, a Administração possui uma reserva de investimentos e expansão em 31 de dezembro de 2024 de R\$ 604,1 milhões e uma posição relevante de recursos do capital social disponíveis no Caixa e Equivalentes e em Aplicações Financeiras.

A Companhia apresenta na tabela abaixo, orçamento de capital para o exercício de 2025:

Fontes de Financiamento	R\$ Milhões
Saldo de Reservas de Lucro para Investimento e Expansão - 31/12/2023	100,8
Reserva de Lucro para Investimento e Expansão – 2024	503,3
Saldo Reservas de Lucro para Investimento e Expansão - 31/12/2024	604,1
Orçamento de Capital - Aplicação de Recursos	Projeção 2025
Novas Lojas	(200,4)
Remodelações e Reformas	(299,6)
Sistemas e Equipamento de Tecnologia	(314,0)
Logística	(36,0)
Total de Investimentos em Capital Fixo	(850,0)
Investimentos em Capital de Giro	144,7
Total de Aplicações de Recursos previstos para 2025	(705,3)

A Administração da Companhia entende como necessária a manutenção das Reservas de Lucros para Investimento e Expansão nos níveis atuais, às quais serão acrescidas à geração operacional de caixa do exercício de 2025 para suporte do plano de expansão que será implementado ao longo do exercício.

b. desde que já divulgada, indicar a aquisição de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente a capacidade produtiva do emissor

Em 31 de dezembro de 2024, os investimentos em ativos fixos totalizaram R\$ 662,3 milhões. Deste montante, 37,6% foram investidos em Sistemas e Equipamentos de Tecnologia, 4,5% em Centros de Distribuição, 21,9% foram direcionados à abertura de 24 novas lojas, sendo 12 Renner, 11 Youcom e 1 Ashua e os restantes 35,9% foram aplicados em remodelação de instalações e outros.

Lojas inauguradas em 2024:

Lojas Renner S.A.

Nro	Data de abertura	País	Estado	Cidade	Localização	Total Area (m2)
1	30/04/2024	Brazil	SC	Araranguá	Shopping Araranguá	2.178,00
2	30/04/2024	Brazil	RJ	Rio das Ostras	Shopping Plaza Rio das Ostras	1.706,30
3	02/08/2024	Brazil	GO	Luziânia	Shopping Luziânia	1.510,30
4	22/08/2024	Brazil	SP	Campos do Jordão	Loja Campos do Jordão	1.927,30
5	19/09/2024	Brazil	RS	Santana do Livramento	Loja Santana do Livramento	1.513,20
6	01/10/2024	Brazil	RJ	Cabo Frio	Shopping Park Lagos	2.136,20
7	02/10/2024	Brazil	MT	Cuiabá	Shopping Três Américas	1.660,60
8	23/10/2024	Brazil	PR	Colombo	Shopping Colombo Park	1.367,10
9	25/10/2024	Brazil	TO	Araguaína	Shopping Lago Center Araguaína	1.402,60
10	12/11/2024	Brazil	PR	Cascavel	Shopping Catuai Cascavel	1.820,00
11	27/11/2024	Brazil	MG	Conselheiro Lafaiete	Loja Conselheiro Lafaiete	1.509,00
12	04/12/2024	Brazil	PR	Toledo	Loja Toledo	1.759,00

Fashion Business Comércio de Roupas Ltda. (Youcom)

Nro	Data de abertura	País	Estado	Cidade	Localização	Total Area (m2)
1	19/04/2024	Brazil	SP	Santa Barbara d'Oeste	Shopping Tivoli	266,6
2	07/05/2024	Brazil	MG	Uberaba	Shopping Uberaba	241,6
3	10/05/2024	Brazil	PR	Curitiba	Shopping Barigui	559
4	01/06/2024	Brazil	PR	Cascavel	Shopping JL Cascavel	289,7
5	08/08/2024	Brazil	PI	Teresina	Shopping Teresina	279,7
6	08/10/2024	Brazil	TO	Palmas	Shopping Capim Dourado	235,1
7	31/10/2024	Brazil	AM	Manaus	Shopping Amazonas	235,9
8	28/11/2024	Brazil	BA	Salvador	Shopping da Bahia	250
9	29/11/2024	Brazil	RJ	Rio de Janeiro	Shopping Américas	192
10	30/11/2024	Brazil	SP	São Paulo	Shopping Patio Paulista	196
11	03/12/2024	Brazil	PR	Foz do Iguaçu	Shopping Cataratas JL	200

Ashua

Nro	Data de abertura	País	Estado	Cidade	Localização	Total Area (m2)
1	28/06/2024	Brazil	SC	Florianópolis	Shopping Villa Romana	166,5

c. novos produtos e serviços, indicando:

i. descrição das pesquisas em andamento já divulgadas

ii. montantes totais gastos pelo emissor em pesquisas para desenvolvimento de novos produtos ou serviços

iii. projetos em desenvolvimento já divulgados

iv. montantes totais gastos pelo emissor no desenvolvimento de novos produtos ou serviços

Não há novos projetos com investimentos relevantes além dos já citados anteriormente

d. oportunidades inseridas no plano de negócios do emissor relacionadas a questões ESG

Sustentabilidade é um dos valores da Lojas Renner S.A. Após entregar os compromissos públicos que havia estabelecido para o período 2018-2021, a Companhia avançou em sua jornada de sustentabilidade e apresentou novos compromissos a serem atingidos até 2030. Desta forma, seguiremos buscando ser cada vez mais referência em moda responsável, bem como em moda e lifestyle, e no encantamento da jornada do consumidor. O primeiro ciclo, de 2018 a 2021, entregou quatro compromissos públicos focados em produtos menos impactantes, certificação socioambiental da cadeia Renner, redução das emissões de CO2 e maior participação de energias renováveis de baixa emissão, atuando como alicerce para a construção do futuro. Este novo ciclo, que guiará a estratégia de sustentabilidade da companhia até 2030, foi construído de maneira colaborativa, fundamentado em experiências e visões de futuro de seus principais stakeholders e traz uma visão holística de sustentabilidade para todo o ecossistema de moda e lifestyle. Buscando ser um agente de transformação, a fim de gerar cada vez mais ações de impactos positivos, não apenas para o varejo, mas para toda a sociedade, foram definidos 12 objetivos, ainda mais abrangentes e desafiadores que os anteriores, com alcance sobre todos os negócios da Companhia. As metas são desdobradas em três pilares fundamentais: soluções climáticas, circulares e regenerativas;

conexões que amplificam; e relações humanas e diversas. Saiba mais em: <https://www.lojasrennersa.com.br/sustentabilidade/compromissos-2030/>

Neste contexto, a Companhia destaca algumas das suas iniciativas ASG atreladas ao plano de negócios:

(i) REPASSA

O Repassa é uma plataforma online que revende roupas, calçados e acessórios, adquirido em 2021. É uma startup nativa digital, fundada em 2015, com sustentabilidade no centro. O Repassa amplia a oferta de serviços adjacentes aos clientes, atuando no segmento gerenciado de revenda de moda. O segmento de revenda tem alto potencial de crescimento e é uma das grandes tendências do varejo de vestuário, além de estar alinhado à estratégia de ecossistema da Companhia. O serviço entrega valor aos clientes, complementando a sua jornada, assim como cria uma avenida de receita, maior recorrência e lifetime value.

(ii) Lojas com Atributos de Circularidade

Em 2021, a Renner foi a primeira marca de varejo brasileira a lançar uma loja baseada na ecoeficiência e máxima redução de impactos ambientais. Inauguramos a primeira loja com atributos de circularidade do País, no Rio de Janeiro, que alinha a circularidade à transformação digital para criar uma experiência única para os clientes, com a melhor escolha de recursos para reduzir o impacto ambiental desde a concepção até a operação. Atualmente, a Companhia vem utilizando princípios de circularidade em suas inaugurações e/ou reformas de lojas.

(iii) Produtos e serviços menos impactantes

A Lojas Renner S.A. entende que o caminho para uma Moda Responsável necessariamente passa por construir uma oferta de produtos e serviços menos impactantes. Esse propósito foi materializado pelo Selo Re Moda Responsável (Renner) e YC Change (Youcom), que identificam produtos com matérias-primas ou processos com menor impacto ambiental e maior geração de valor na cadeia. Assim, o objetivo é garantir que, até 2030, 100% das principais matérias-primas utilizadas nas peças de vestuário das marcas próprias sejam mais sustentáveis. Para isso, a Companhia avançou na capacitação e alinhamento dos fornecedores de revenda e no apoio à inovação e desenvolvimento setorial. A Companhia promove a conscientização das equipes de produtos e da cadeia de fornecimento por meio do Guia de Moda Circular, apresentando conceitos chave sobre o tema, ferramentas, referências e dicas práticas para adoção da circularidade já no desenho do produto. Os times de produto têm metas de criação de itens menos impactantes atreladas à sua remuneração variável, e avança no desenvolvimento de coleções que incorporam os princípios de circularidade.

Oferecemos aos nossos clientes um serviço de logística reversa, o EcoEstilo, nas categorias perfumaria e roupas. Desde 2011, embalagens e frascos de perfumaria e beleza podem ser descartados nos coletores Ecoestilo de perfumaria nas lojas, mesmo que estes não tenham sido adquiridos na Renner. Os resíduos coletados recebem a destinação ambientalmente correta, evitando a contaminação do meio ambiente. Desde 2017, contamos também com serviço de logística reversa para roupas, em que os clientes podem descartar suas peças, compradas nas lojas da Renner ou não, nos coletores EcoEstilo.

(iv) Energia renovável, Eficiência Energética e Gestão Climática

Desde 2021, 100% das nossas operações consomem energia renovável de baixo impacto – solar, eólica e pequenas centrais hidrelétricas (PCH) – que têm emissão zero de gases de efeito estufa. Para isso, compramos energia do mercado livre buscando contratações de longo prazo, apenas de geradores de baixo impacto, fomentamos o investimento em empreendimentos deste tipo, realizamos a aquisição dos certificados de energia renovável I-REC (International - Renewable Energy Certificate) para 100% do consumo de energia elétrica de todas as unidades consumidoras do Grupo em todos os países (Lojas Renner, Camicado, Youcom, Ashua, Repassa, Uello, sedes administrativas, Centros de Distribuição, etc.) e contamos com fazendas solares e parque eólico que abastecem parte de nossas lojas e o centro de distribuição em Cabreúva (SP). Além de não emitirem gases de efeito estufa no processo de geração, as energias renováveis de baixo impacto têm melhor custo-benefício e geram economia. Em relação à energia convencional proveniente do mercado regulado, a energia contratada no mercado livre proporciona economia média de 25%. Adicionalmente, atuamos fortemente no uso racional de energia e eficiência energética, alcançando a implantação de automatização e gestão remota de ativos em 55% das Lojas Renner.

Em 2022 a Lojas Renner S.A. teve suas metas climáticas de redução de emissões de CO₂ por peça de roupa das marcas próprias da Lojas Renner S.A. produzidas aprovadas pela SBTi (Science Based Targets Initiative) e ao longo de 2024, também avançamos no tema de gestão de riscos climáticos, buscando estarmos alinhados às diretrizes das novas normas IFRS S1 e S2.

Comentar sobre outros fatores que influenciaram de maneira relevante o desempenho operacional e que não tenham sido identificados ou comentados nos demais itens desta seção.

Não há outros fatores que a Companhia julgue relevante em relação ao item 2 que não tenham sido divulgadas nos demais itens deste Formulário de Referência.

As projeções devem identificar: a. objeto da projeção; b. período projetado e o prazo de validade da projeção; c. premissas da projeção, com a indicação de quais podem ser influenciadas pela administração do emissor e quais escapam ao seu controle; d. valores dos indicadores que são objeto da previsão

As informações contidas neste item, relacionadas às perspectivas sobre os negócios e ao crescimento da Lojas Renner S.A., foram previamente tornadas públicas ao mercado pela Companhia, e são baseadas nas expectativas da Companhia sobre o futuro dos negócios e não constituem promessa de desempenho. Essas expectativas dependem, substancialmente, de fatores alheios à vontade da Companhia, tais como condições de mercado, desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais.

a. objeto da projeção	b. período projetado e o prazo de validade da projeção;	c. premissas da projeção, com a indicação de quais podem ser influenciadas pela administração do emissor e quais escapam ao seu controle	d. valores dos indicadores que são objeto da previsão
LOJAS RENNER S.A. (Consolidado)			
1- Crescimento Anual de Receita Operacional Líquida (ROL) de Varejo	2026 a 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera principalmente ganhos de produtividade, abertura de lojas e crescimento do digital.	9-13%
2- Despesas Operacionais¹/ ROL de Varejo	2030 vs 2025	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera diluição de despesas com aumento de vendas e ganhos de eficiência.	2,5-3,5p.p. de redução na participação
3- Margem EBITDA de Varejo (Pré-IFRS16)	Até 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera as duas projeções acima (vendas e despesas), aliada à contínua evolução de margem bruta.	18-20%
4- Resultado de Serviços Financeiros/EBITDA total ajustado (Pré-IFRS16)	2026 a 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera o papel de fidelizador da Realize e potencial de evolução de carteira e qualidade de crédito.	8-12%
5- ROIC²	Até 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera as projeções 3 e 4, bem como estimativas de capital investido no período.	~20%
6- Capex/ROL de Varejo (Anual)	2026 a 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera investimentos focados em expansão de lojas, remodelações e tecnologia, principalmente.	6-7,5%
7- Total de Lojas - Renner BR	Até 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera principalmente a demanda qualificada potencial nas diferentes praças, qualidade do <i>real estate</i> e retorno mínimo esperado de cada unidade.	570-600 lojas
8- Total de Lojas - Youcom	Até 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera principalmente a demanda qualificada potencial nas diferentes praças, qualidade do <i>real estate</i> e retorno mínimo esperado de cada unidade.	260-290 lojas
9- Distribuição Anual de Lucros	2026 a 2030	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera a priorização de juros sobre capital próprio, além de potencial complemento através de dividendo extra e/ou recompra de ações, respeitando os limites das reservas de lucro disponíveis, bem como posição de caixa mínimo.	50%-80%
10- Investimento em Capital Fixo	Até 31/12/2026	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera investimentos focados em expansão de lojas, remodelações e tecnologia, principalmente.	R\$ 1.050 milhões

11- Abertura de Lojas Renner BR	Até 31/12/2026	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera principalmente a demanda qualificada potencial nas diferentes praças, qualidade do <i>real estate</i> e retorno mínimo esperado de cada unidade.	22 - 30 lojas
12- Abertura de Lojas Youcom	Até 31/12/2026	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera principalmente a demanda qualificada potencial nas diferentes praças, qualidade do <i>real estate</i> e retorno mínimo esperado de cada unidade.	23 – 25 lojas
13- Abertura de Lojas Camicado	Até 31/12/2026	Tem como base as premissas orçamentárias da Companhia. Considera principalmente a demanda qualificada potencial nas diferentes praças, qualidade do <i>real estate</i> e retorno mínimo esperado de cada unidade.	~5 lojas

1 Despesas Operacionais do Varejo: Vendas, Gerais e Administrativas (+) Programa de Participação nos Lucros e (-) Depreciação e amortização.

2 Para fins de Capital Investido Médio, consideramos todo o capital alocado no negócio, incluindo Caixa e Equivalentes, Ativos e Passivos de Curto e Longo Prazo e Ativos Fixos.

Acompanhamento das projeções:

a. informar quais estão sendo substituídas por novas projeções incluídas no formulário e quais delas estão sendo repetidas no formulário

A Companhia, nos termos do Fato Relevantes de 05/03/2026, incluiu novas projeções, vigentes para o exercício de 2026, sendo que as demais projeções foram apenas repetidas no Formulário.

Previamente, os indicadores (i) Abertura de Lojas, (ii) Base de Clientes Omni; (iii) Faturamento por m2 (*Absortion*) e (iv) Vendas foram descontinuados, nos termos do Fato Relevante divulgado pela Companhia em 08/12/2025, uma vez que não mais refletem a expectativa da empresa. A Companhia esclarece que as projeções divulgadas no referido Fato Relevante, listadas no item 3.1 deste Formulário, integram as diretrizes estratégicas revisadas da Lojas Renner, considerando condições de mercado atualizadas. Dessa forma, essa atualização reforça o compromisso da Companhia com a transparência e a adequação das informações disponibilizadas ao mercado.

b. quanto às projeções relativas a períodos já transcorridos, comparar os dados projetados com o efetivo desempenho dos indicadores, indicando com clareza as razões que levaram a desvios nas projeções

Nos termos do Fato Relevante “Projeções” divulgado pela Companhia em 08/12/2025, os indicadores constantes no Formulário de Referência, anteriormente divulgados, foram descontinuados, conforme mencionado no item 3.2.a deste Formulário, uma vez que não mais refletem a expectativa da empresa. A Companhia esclarece que as novas projeções divulgadas neste mesmo Fato Relevante “Projeções”, listadas no item 3.1 deste Formulário, integram as diretrizes estratégicas revisadas da Lojas Renner, considerando condições de mercado atualizadas. Dessa forma, essa atualização reforça o compromisso da Companhia com a transparência e a adequação das informações disponibilizadas ao mercado.

2024: A seguinte projeção não atingiu a estimativa esperada no prazo previsto:

- Lead time de abastecimento de lojas (de 8 a 9 dias em 2022 para 3 a 4 dias em 2024).
 - A Companhia, embora tenha atingido ao longo de 2024 níveis recordes de lead time de abastecimento de lojas (cerca de 7 dias), ainda assim, ficou acima da projeção esperada para o período.

2023: As seguintes projeções já atingiram as estimativas esperadas, sem desvios significativos, no prazo ou de forma antecipada:

- Abertura de Lojas 2023 – cerca de 40 novas lojas
- CAC (Custo de Aquisição de Cliente) s/ Receita Líquida Online - redução de cerca de 3 p.p. na participação versus 2022
- Compra e Distribuição em SKU - participação de 45% em 2022 para 100%
- Camicado: Penetração Home Style - crescimento de 12p.p. (vs 2022)
- Camicado: Novos Canais - de 4,3% de participação em 2022 para 8%-10%

2022: Margem Bruta 2022: a Companhia tinha a expectativa de crescer sua margem bruta de 2022 em relação a 2021, a qual se materializou. A Margem Bruta em 2022 foi de 55,3% versus 54,2% em 2021, aumento de 1,1 p.p.

- 1) EBITDA Total (pré-IFRS 16): a Companhia tinha a expectativa de o EBITDA total (pré-IFRS 16) de 2022 alcançar níveis próximos aos de 2019, porém o EBITDA reportado do período ficou abaixo desta expectativa. O EBITDA total foi de R\$ 1.753 milhões versus R\$ 1.953 milhões em 2019, 10,2% abaixo, em função, principalmente, do
- 2) menor resultado de serviços financeiros, dado o ambiente de maior inadimplência das famílias no Brasil, que impactou esta performance.
- 3) Abertura de Lojas 2022: a Companhia abriu 40 novas lojas em 2022, em linha com sua expectativa.

c. quanto às projeções relativas a períodos ainda em curso, informar se as projeções permanecem válidas na data de entrega do formulário e, quando for o caso, explicar por que elas foram abandonadas ou substituídas

Nos termos do Fato Relevantes divulgado em 08/12/2025, a Companhia apresentou projeções que integram as diretrizes estratégicas revisadas da Lojas Renner, considerando condições de mercado atualizadas, conforme apresentadas no

Investor Day, realizado na mesma data, e que permanecem válidas. Naquela oportunidade os indicadores abaixo foram descontinuados, uma vez que não mais refletem a expectativa da Companhia.

I. Lojas Renner S.A. (consolidado)

1. Abertura de Lojas nos próximos 5 a 7 anos
2. Base Clientes Omni

II. Camicado

3. Faturamento p/ m² (*Absorption*)

III. Youcom

4. Vendas

Descrever os fatores de risco com efetivo potencial de influenciar a decisão de investimento, observando as categorias abaixo e, dentro delas, a ordem decrescente de relevância

A seguir, estão descritos os principais fatores de risco considerados relevantes, na data deste Formulário de Referência, e que nós acreditamos que possam influenciar a decisão de investidores em adquirir valores mobiliários emitidos por nós. Caso esses riscos venham a se materializar, a reputação, os negócios, a situação financeira e patrimonial, e o preço dos valores mobiliários emitidos por nós podem ser adversamente afetados.

O investimento nos valores mobiliários de nossa emissão envolve a exposição a determinados riscos. Antes de tomar qualquer decisão de investimento em qualquer valor mobiliário de nossa emissão, os potenciais investidores devem analisar cuidadosamente todas as informações contidas neste Formulário de Referência, nas nossas demonstrações financeiras, incluindo as respectivas notas explicativas, bem como os fatores de risco mencionados nesta seção “4.1 Fatores de Risco”. Os nossos negócios, situação financeira, reputação, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros poderão ser afetados de maneira adversa por qualquer dos fatores de risco descritos a seguir. O preço de mercado dos valores mobiliários de nossa emissão poderá diminuir em razão de qualquer desses e/ou de outros fatores de risco, hipóteses em que os potenciais investidores poderão perder substancial ou totalmente o seu investimento nos valores mobiliários de nossa emissão. Os riscos descritos abaixo são aqueles que nós conhecemos e acreditamos que, na data deste Formulário de Referência, podem nos afetar adversamente. Além disso, riscos adicionais não conhecidos atualmente ou considerados irrelevantes por nós, na data deste Formulário de Referência, também poderão nos afetar adversamente.

Para os fins desta seção “4.1 Fatores de Risco”, exceto se expressamente indicado de maneira diversa ou se o contexto assim o exigir, a menção ao fato de que um risco, incerteza ou problema poderá causar ou ter ou causará ou terá “efeito adverso” ou “efeito negativo” para nós, ou expressões similares, significa que tal risco, incerteza ou problema poderá ou poderia causar efeito adverso relevante nos nossos negócios, situação financeira, reputação, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros e de nossas controladas, bem como no preço dos valores mobiliários de nossa emissão. Expressões similares incluídas nesta seção “4.1 Fatores de Risco” devem ser compreendidas nesse contexto.

Não obstante a subdivisão desta seção “4.1 Fatores de Risco”, determinados fatores de risco que estejam em um item podem também se aplicar a outros itens.

a. ao emissor

Podemos não ser capazes de utilizar, no tempo previsto, as novas tecnologias, processos e sistemas, do CD Cabreúva/SP.

O Centro de Distribuição de Cabreúva foi implementado com tecnologias, processos e sistemas que não são utilizados nas demais operações logísticas da companhia. É o primeiro CD das Lojas Renner com tecnologia e processos omni, integrando estoques e operações para os diversos canais de varejo (lojas físicas e online). As tecnologias utilizadas já são aplicadas por grandes empresas internacionais, na Europa e nos EUA, mas é nova para a Renner, acarretando a necessidade de adquirir os conhecimentos necessários para a operação desta solução e envolvimento de muitas áreas da empresa, desde fornecedores, planejamento de compras, planejamento de distribuição para as lojas e operação de logística. A curva de aprendizagem da operação do CD com estas novas tecnologias e a implementação das mudanças necessárias nas diversas áreas da empresa, bem como para seus fornecedores de produtos, poderão acarretar uma implementação lenta, improdutiva, com impactos financeiros e no abastecimento das lojas e atendimento aos clientes do e-commerce.

Em função destes riscos, o plano de transição para este CD foi desenhado de forma a proteger o abastecimento das lojas físicas através de uma implementação em etapas flexíveis e possíveis de serem atrasadas ou aceleradas em função do desempenho real da operação. A decisão para evoluir no plano de implementação é feita através de governança com vários fóruns técnicos até executivos envolvendo membros da Diretoria.

Podemos não ser capazes de manter o mesmo ritmo de crescimento de vendas.

Acreditamos que os principais fatores que podem impactar as nossas vendas de lojas comparáveis são: (i) apelo contínuo de nossas marcas e do nosso conceito de *Lifestyle* (Estilos de Vida); (ii) nossa capacidade de prever e responder às novas tendências da moda e de consumo em tempo hábil; (iii) nossa capacidade de atrair novos clientes e manter os atuais; (iv) a confiança do consumidor; (v) situação econômica nas áreas onde nossas lojas estão localizadas; (vi) o ciclo da moda; (vii) o impacto que a abertura de novas lojas pode gerar sobre as lojas pré-existentes nestes mesmos mercados, (viii) mudanças em nossas políticas de crédito, propaganda e marketing; (ix) concorrência, (x) datas festivas; (xi) variações climáticas; e (xii) recessões econômicas.

Dependemos fortemente de sistemas de gerenciamento de informação para operar nossos negócios.

Nossas operações dependem da funcionalidade, disponibilidade, integridade, estabilidade operacional de vários sistemas, entre os quais sistemas de ponto-de-venda em lojas, e-commerce, de crédito, de logística, de comunicação e vários aplicativos para controlar os estoques e gerar relatórios de desempenho comercial e financeiro. Se estes ou quaisquer outros sistemas e software não funcionarem de maneira eficaz (e.g., devido à desatualização dos softwares, vírus, panes, falta de energia etc.), isso poderá afetar negativamente a disponibilidade e precisão de nosso processamento de transações, contabilização e geração de relatórios comerciais e financeiros, bem como nossa capacidade de gerenciar nossos negócios e prever adequadamente os resultados operacionais e necessidades de caixa. Nós não temos seguros de interrupção de negócios para compensação por perdas que possam ocorrer como resultado de quaisquer desses eventos. Para gerenciar o crescimento de nossas operações, precisaremos continuar a aperfeiçoar nossos sistemas operacionais e financeiros, processamento de transações, procedimentos e controles, gerando despesas adicionais substanciais ou problemas de integração, o que poderia prejudicar nossos resultados financeiros.

Vendas em cartão de crédito e financiamento possuem representatividade no setor de varejo e qualquer alteração nas políticas dos emissores de cartão de crédito pode afetar negativamente nossos negócios e resultados operacionais.

O setor de varejo é relativamente dependente de cartões de crédito. Para executar as vendas com cartão de crédito, dependemos das políticas das empresas de cartão de crédito, incluindo as taxas que essas empresas nos cobram. Qualquer alteração nas políticas dos emissores de cartão de crédito, incluindo, por exemplo, a taxa de administração cobrada dos estabelecimentos comerciais, pode afetar negativamente nossos negócios e resultados operacionais.

Enfrentamos riscos relacionados aos nossos centros de distribuição.

Atualmente, temos três centros de distribuição em funcionamento localizados nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, considerando que iniciamos em junho de 2022 as operações do nosso centro de distribuição em Cabreúva, com as operações da Camicado e em novembro de 2022, as operações da Renner/Ashua de forma gradativa e posteriormente para Youcom. Todas as mercadorias que vendemos são distribuídas por meio desses centros de distribuição. Se, apesar dos planos de contingência e redundância, a operação normal de um desses centros de distribuição for interrompida por qualquer motivo, incluindo fatores que estão além do nosso controle, como questões ambientais (incluindo processos de licenciamento ambiental ou incidentes ambientais, tais como incêndios e desastres naturais, contaminação, obrigações de preservação da vida selvagem e resíduos sólidos), falta de energia, roubos ou furtos, falha nos sistemas, restrição de circulação de bens e pessoas, entre outros, somente poderíamos realizar a distribuição parcial de nossas mercadorias em tempo hábil, o que geraria um efeito negativo material em nossa situação financeira e resultado operacional.

Podemos não ser capazes de identificar e responder de forma rápida e bem-sucedida às mudanças nas tendências da moda e nas preferências do consumidor.

Nossas vendas e resultado operacional dependem de nossa habilidade em gerenciar nossos estoques e prever, identificar e responder com rapidez às mudanças nas tendências da moda e nas preferências do consumidor. Podemos não ser capazes de prever as preferências dos consumidores, bem como tais preferências mudam ao longo do tempo. Ao mesmo tempo em que nossos pedidos de mercadorias devem ser submetidos com antecedência em relação à estação de vendas aplicável, precisamos reagir com agilidade às tendências do mercado oferecendo mercadorias atrativas e desejáveis, a preços competitivos. A demora entre a ordem de compra e a disponibilização de certos produtos em nossas lojas pode tornar difícil uma resposta rápida às novas tendências. Se não formos capazes de prever, identificar ou responder às tendências emergentes de estilo ou de preferências do consumidor, ou se analisarmos incorretamente o mercado para nossas mercadorias ou qualquer nova linha de produtos, nossas vendas poderão sofrer impactos e poderemos ter um volume substancial de estoques não vendidos. Diante de tais situações, podemos ser forçados a baixar os preços de nossas mercadorias ou fazer vendas promocionais para acabar com os estoques, o que afetaria negativamente nossos resultados operacionais.

Adicionalmente, não podemos garantir que não haverá alteração do hábito dos nossos consumidores em razão de fatores como limitações ou restrição de circulação de pessoas. Além disso, caso haja alteração de hábito, não podemos garantir que seremos eficientes e ágeis na adaptação ao atendimento desses novos hábitos.

Divulgação não autorizada de informações dos consumidores por meio da violação dos nossos sistemas de computadores ou de outra forma.

Uma das principais questões relacionadas ao comércio eletrônico é transmitir com segurança as informações confidenciais dos nossos clientes para nossos servidores e armazenar dados com segurança em sistemas interligados aos nossos servidores. Dependemos das tecnologias de criptografia e autenticação de terceiros para transmitir as informações confidenciais com segurança. Avanços tecnológicos, novas técnicas de criptografia e outros desenvolvimentos podem resultar em falhas tecnológicas relacionadas à proteção de informações pessoais fornecidas pelos clientes durante suas compras. Violações de segurança por parte de terceiros dos nossos sistemas de computadores

e a divulgação ou o uso não autorizado das informações confidenciais dos nossos clientes, por qualquer forma, poderão nos expor a processos judiciais por utilização indevida dessas informações e afetar nossa reputação, o que pode nos afetar negativamente de forma significativa. Além disso, nossos sistemas de informação estão expostos a vírus, maliciosos (*malware*) e outros problemas, como por exemplo crimes e ataques cibernéticos, que podem interferir nas operações. Qualquer ocorrência dessa natureza poderá resultar em um efeito material adverso sobre nossos negócios, resultados de operações e perdas financeiras.

Adicionalmente, estamos sujeitos a legislações que podem exigir notificação a órgãos reguladores, clientes ou funcionários, assim como podemos ter que reembolsar clientes ou operadores de cartões de crédito por quaisquer recursos furtados em decorrência de quaisquer violações ao nosso sistema de segurança, situações que poderiam aumentar significativamente os nossos custos e reduzir nossa atratividade. Em consequência da grande dependência da tecnologia para as nossas atividades, também podemos incorrer em perdas financeiras devido a impactos nas nossas operações. Em agosto de 2018, foi editada a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (“LGPD”), que regula as atividades de tratamento de dados pessoais bem como prevê sanções para o descumprimento de suas disposições. Ainda, altera determinados artigos do marco civil da internet, bem como autoriza a criação da Autoridade Nacional de Proteção de Dados (“ANPD”), autoridade responsável por elaborar diretrizes acerca das disposições da LGPD e aplicar suas sanções administrativas, em caso de descumprimento da LGPD, estando vigente desde setembro de 2020 quanto a sua operacionalização e, a partir de agosto de 2021, quanto às suas penalidades, conforme alterações da Medida Provisória 959/2020.

Com a entrada em vigor da LGPD, o descumprimento de quaisquer disposições previstas na LGPD tem como riscos: (i) a propositura de ações judiciais, individuais ou coletivas pleiteando reparações de danos decorrentes de violações, baseadas não somente na LGPD, mas, na legislação esparsa e setorial sobre proteção de dados ainda vigente; e (ii) a aplicação das penalidades previstas no Marco Civil da Internet, em caso de violação de suas disposições, notadamente as regras de segurança do armazenamento online da informação, uma vez que estes já têm atuado neste sentido, antes mesmo da vigência da LGPD e da efetiva estruturação da ANPD, especialmente em casos de incidentes de segurança que resultem em acessos indevidos a dados pessoais.

Com a entrada em vigor das sanções da LGPD, caso não estejamos em conformidade, nós e nossas subsidiárias podemos estar sujeitos às sanções, de forma isolada ou cumulativa, de (i) advertência, com indicação de prazo para adoção de medidas corretivas, (ii) obrigação de divulgação de incidente, (iii) suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, em caso de reincidência, (iv) suspensão do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, em caso de reincidência, (v) bloqueio temporário e/ou eliminação de dados pessoais, (vi) proibição parcial ou total do exercício de atividades relacionadas ao tratamento de dados, e (vii) multas significativas de até 2%, do faturamento da empresa, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, limitado a R\$ 50 milhões por infração. Além disso, podemos ser responsabilizados por danos materiais, morais, individuais ou coletivos causados por nós e sermos considerados solidariamente responsáveis por danos materiais, morais, individuais ou coletivos causados por nossas subsidiárias, devido ao não cumprimento das obrigações estabelecidas pela LGPD.

Desta forma, falhas na proteção dos dados pessoais tratados por nós, bem como a inadequação à legislação aplicável, poderão acarretar multas elevadas, divulgação do incidente para o mercado, eliminação dos dados pessoais da base, e até a suspensão de nossas atividades, o que poderá afetar negativamente nossa reputação e nossos resultados e, consequentemente, o valor das nossas ações.

Uma falha na avaliação dos riscos associados a fraudes de cartões de crédito poderá vir a prejudicar a nossa reputação e a nossa marca, afetando adversamente o nosso negócio e os resultados das nossas operações.

Assumimos o risco por operações fraudulentas via cartão de crédito, visto que aceitamos o pagamento por meio de cartão de crédito sem a aposição da assinatura do titular, e realizamos operações na modalidade “cartão não-presente” em nossas lojas virtuais e não mantemos um seguro contra este tipo de risco. À medida que as nossas vendas cresçam e/ou ocorra falha no nosso sistema de segurança com relação à proteção de informações, o risco de perdas significativas em decorrência dessas operações fraudulentas também aumenta. Uma falha no controle adequado de operações fraudulentas de cartão de crédito poderá prejudicar a nossa reputação e nossa marca, o que poderá afetar adversamente o nosso negócio e os resultados das nossas operações. Por consequência, podemos ter questionamentos de órgãos regulatórios, aplicações de multas e/ou sanções administrativas, bem como enfrentarmos eventuais ações judiciais.

Podemos enfrentar dificuldades em inaugurar e/ou operar novas lojas, o que poderá afetar de maneira adversa nossas vendas e resultado operacional.

Nosso crescimento depende de nossa capacidade de abrir e operar com êxito novas lojas, bem como a eventual expansão de nossas lojas para estados do Brasil onde temos poucas lojas pode apresentar desafios em termos de concorrência, comercialização e distribuição que podem ser diferentes daqueles com que lidamos nos nossos mercados

atuais, de forma que estamos sujeitos a riscos e incertezas quanto a eventos futuros que podem reduzir ou mesmo impedir a abertura e/ou operação de novas lojas, podendo gerar um impacto negativo no nosso resultado operacional e no valor das nossas ações ordinárias.

Não podemos garantir que abriremos o número planejado de novas lojas, nem que conseguiremos reformar as existentes. Nossa capacidade de inaugurar e operar novas lojas com êxito depende de inúmeros fatores, muitos dos quais estão além de nosso controle. Esses fatores incluem nossa capacidade de identificar locais apropriados para novas lojas, o que também implica em reunir e analisar dados demográficos e de mercado para determinar se há demanda suficiente para nossos produtos nos locais escolhidos e a negociação de contratos de aluguel em termos aceitáveis. As obras também podem sofrer atrasos, interrupções ou aumento de custos.

Nossa proposta de expansão de lojas gerará demandas crescentes sobre nossos recursos operacionais, gerenciais, administrativos e financeiros. Essas demandas crescentes podem resultar numa queda de eficiência na gestão dos nossos negócios, o que por sua vez pode levar a uma deterioração no desempenho financeiro de nossas lojas individualmente e de nosso negócio como um todo. Ademais, quando a inauguração de novas lojas ocorrerem em mercados onde já possuímos lojas, poderemos sofrer uma redução nas vendas das lojas pré-existentes nesses mercados em função do deslocamento de vendas ou canibalização, o que poderá afetar adversamente os nossos negócios.

Podemos ainda ter dificuldades em promover nossas marcas e nosso conceito *Lifestyle* (Estilos de Vida) a novos clientes e em oferecer mercadorias que atendam às necessidades e preferências em novas regiões. A abertura de novas lojas também demandará a manutenção de um nível crescente de estoques a um custo aceitável para atender às demandas das novas lojas e a contratação, treinamento e retenção de pessoal qualificado para as lojas, especialmente em nível gerencial. Além disso, podemos não ser capazes de integrar as novas lojas às nossas operações atuais de forma satisfatória, de obter financiamento, se necessário, em termos aceitáveis, ou de obter as licenças e autorizações governamentais necessárias. Ademais grande parte das Lojas da Renner estão localizadas em shopping centers. Portanto, o sucesso de nossa estratégia de expansão pode depender do número de novos shopping centers que serão abertos nos próximos anos ou da disponibilidade de espaço nos shopping centers existentes.

Somado a isto, podemos ter mudanças de comportamentos dos consumidores, com queda de frequência de consumidores a alguns estabelecimentos, impactando negativamente as vendas dessas lojas, ao mesmo tempo que observamos aumento relevante na utilização das vendas via canais digitais. Caso não tenhamos competência para adaptar-se às mudanças nos padrões de consumo, poderemos ter um efeito material e adverso nos nossos resultados e na nossa condição financeira.

A perda de membros da nossa alta administração e/ou a incapacidade de atrair e manter diretores qualificados podem causar um efeito adverso sobre as nossas atividades, situação financeira e resultados operacionais.

Nosso crescimento e desempenho dependem em grande parte de esforços e da capacidade da nossa alta administração. A perda dos membros da nossa alta administração poderá afetar de modo adverso e relevante nossos negócios e nossos resultados operacional e financeiro. Além disso, caso venhamos a perder algum desses profissionais-chave, inclusive em virtude da inabilitação de administradores decorrentes de eventuais processos, podemos não conseguir atrair novos profissionais com a mesma qualificação para substituí-los. Nosso sucesso também depende de nossa habilidade em identificar, atrair, contratar, treinar, reter, motivar e gerir profissionais altamente qualificados nas áreas técnicas, de gestão, tecnologia, marketing e serviços aos clientes. A competição por tais funcionários altamente qualificados é intensa, e podemos não ser capazes de atrair, contratar, reter, motivar e gerir suficientemente com sucesso tais profissionais qualificados. Se não formos capazes de atrair ou manter profissionais qualificados para administrar e expandir nossas operações, bem como se perdermos os serviços de quaisquer membros da alta administração, poderemos não ter capacidade para conduzir nosso negócio com sucesso e, conseqüentemente, nossos resultados operacional e financeiro poderão ser adversamente afetados.

A incapacidade ou falha em proteger nossa propriedade intelectual ou a violação à propriedade intelectual de terceiros pode ter impactos negativos em nosso resultado operacional.

Acreditamos que nossas marcas são ativos valiosos e importantes para nosso sucesso. O uso sem autorização ou outra apropriação indevida de nossas marcas registradas pode diminuir o valor da marca Renner, do nosso conceito de loja, de nossas marcas próprias ou nossa reputação e ocasionar um declínio em nossas vendas. Nós não podemos garantir que a nossa propriedade intelectual não será violada, nem que os registros já concedidos não serão objeto de pedido de nulidade por parte de terceiros, tanto na esfera administrativa, quanto na esfera judicial.

Da mesma forma, qualquer infração ou alegação de violação de propriedade intelectual dirigida contra nós, ainda que sem mérito, pode resultar em um litígio demorado e oneroso, ocasionando falhas ou atrasos na entrega de produtos ou exigindo o pagamento de royalties ou taxas de licença. A incapacidade ou falha em proteger nossa propriedade intelectual ou qualquer processo que verse sobre propriedade intelectual pode ter um efeito negativo em nosso resultado operacional.

Podemos não pagar dividendos aos acionistas detentores de nossas ações.

De acordo com nosso Estatuto Social, devemos pagar aos nossos acionistas pelo menos 25% de nosso lucro líquido anual ajustado sob a forma de dividendos. No entanto, o lucro líquido pode ser capitalizado, utilizado para compensar prejuízo ou então retido conforme previsto na Lei das Sociedades por Ações e pode não ser disponibilizado para pagamento de dividendos ou juros sobre o capital próprio. Podemos não pagar dividendos a nossos acionistas em qualquer exercício social, se, por proposição do nosso Conselho de Administração, a Assembleia Geral Ordinária decidir que tal pagamento seria desaconselhável diante de nossa situação financeira.

Dependemos da capacidade de manter nossas lojas localizadas em shopping centers e do movimento de clientes gerado pelos shopping centers nos quais nossas lojas estão localizadas.

Nosso sucesso depende da localização de nossas lojas em locais de destaque e com alto tráfego de pessoas, sendo que a maior parte de nossas lojas estão localizadas em shopping centers. Dependemos em parte da capacidade de outros locatários dos shopping centers de gerar movimento de consumidores nas vizinhanças de nossas lojas, bem como na continuada popularidade dos shopping centers como destino preferencial para compras. Nosso volume de vendas e o movimento em shopping centers podem ser afetados negativamente por fatores externos a nosso controle tais como, entre outros, declínio econômico em uma área em particular, a abertura de novos shopping centers e o fechamento ou queda de atratividade de outras lojas nos shopping centers em que estamos localizados.

Parte de nossa receita é decorrente do resultado operacional de nossas sociedades controladas e as atividades de algumas de nossas controladas são intimamente relacionadas com as nossas atividades. A descontinuidade de algumas de nossas controladas poderá afetar negativamente nossas operações e nossos resultados.

Detemos participação em algumas sociedades operacionais (para mais informações, vide nosso organograma no item 6.5 deste Formulário de Referência). Dessa forma, parte de nosso resultado decorre do resultado de referidas sociedades controladas. O resultado negativo de uma ou das referidas sociedades controladas poderá afetar nossas operações e nossos resultados.

Detemos o controle da Dromegon Participações Ltda., por meio da participação direta e indireta da RACC foi incorporada em 2024, por isso não temos mais o controle.

100,0% no capital social dessa empresa. As operações da Dromegon Participações Ltda. se limitam ao aluguel de imóveis de sua propriedade a nós, onde temos três de nossas principais lojas. Corremos o risco de descontinuidade destes importantes pontos comerciais por conta de sinistro ou outros eventos que indisponibilizem o uso de nossas instalações. Caso haja descontinuidade da Dromegon, poderemos ter dificuldades na renovação de três de nossos principais pontos comerciais, o que poderá nos afetar adversamente.

Detemos o controle da Realize Participações S.A. através da participação direta de 100% no capital social desta empresa. Essa empresa tem como objetivo a participação societária em instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil. Atualmente, a Realize Participações S.A. e a Dromegon Participações Ltda. detêm participação direta em 100% do capital social da Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A. (Realize CFI), a qual tem como objetivo estratégico oferecer produtos financeiros que apoiam o nosso negócio de varejo. A Realize CFI atua como emissor dos cartões private label (Cartão Renner) e co-branded (Meu Cartão), além de oferecer empréstimo pessoal (Saque Rápido) aos nossos clientes. Também atua como representante na comercialização de seguros. Caso a Realize CFI não desempenhe suas atividades com eficiência e qualidade, corremos o risco de ter um impacto negativo nas vendas do segmento de varejo, tendo em vista que a Realize CFI oferece soluções financeiras ao nosso cliente.

Detemos o controle da Maxmix Comercial Ltda. (“Camicado”) através da participação direta e indireta de 100% no capital desta empresa. A Camicado atua no varejo de utilidades domésticas, artigos de cama, mesa e banho, móveis e artigos para decoração. Caso esta empresa não performe como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos o controle da Fashion Business Comércio de Roupas Ltda. (“Youcom”) através da participação direta e indireta de 100% no capital desta empresa. A Youcom atua no varejo de artigos de vestuário, calçados e acessórios. Caso esta empresa não performe como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos o controle da Repassa Intermediação de Negócios Ltda. (“Repassa”), através da participação direta de 100% no capital desta empresa. A Repassa opera como uma plataforma online de revenda de roupas, calçados e acessórios. Considerando o estágio ainda inicial das operações da Repassa, é possível que as projeções que motivaram a aquisição em agosto de 2021 e suportaram o valor da operação não se concretizem, resultado em perdas relacionadas a este investimento.

Detemos o controle da Lojas Renner Shangai Trading Co. Ltd. (“LRS”), através da participação direta de 100% no capital desta empresa. A LRS desempenha funções de compras, controle de qualidade, desenvolvimento de amostras,

aproximação com parceiros comerciais e apoio na prospecção de novos fornecedores estrangeiros. Caso tenhamos restrições nas operações da LRS ou desempenho abaixo do esperado, poderemos enfrentar problemas de suprimentos de produtos importados e consequentemente, queda nas nossas vendas e na lucratividade como um todo.

Detemos o controle da Lojas Renner Uruguay S.A. (“LRU”) através da participação direta em 100% do capital desta empresa. Ambas as subsidiárias atuam no varejo de artigos de vestuário, esportes e calçados, perfumaria, cosméticos e acessórios. Caso esta empresa não performem como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos o controle das Lojas Renner Argentina S.A.U. (“LRA”), através da participação direta em 100% do capital desta empresa. Ambas as subsidiárias atuam no varejo de artigos de vestuário, esportes e calçados, perfumaria, cosméticos e acessórios. Caso esta empresa não performem como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos também o controle da Lojas Renner Trading Uruguay S.A. através da participação direta em 100% no capital desta empresa. A Lojas Renner Trading Uruguay tem como finalidade operações de compras e vendas para as empresas da Companhia sediadas na América Latina, com exceção do Brasil. Caso venhamos a ter problemas de continuidade ou performance nas operações desta empresa, podemos enfrentar problemas de abastecimento das operações da Argentina e Uruguai e consequentemente, queda nas vendas e lucratividade destas operações, com seus impactos no valor dos investimentos e no resultado da Lojas Renner S/A.

Detemos também o controle da Relog Ltda através da participação direta em 100% no capital desta empresa. A Relog tem como finalidade transporte rodoviário intermunicipal, interestadual e internacional de mercadorias. Caso esta empresa não performe como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos também o controle da Fundo de Investimento em Participações RX Ventures Multiestratégia através da participação direta em 100% no capital desta empresa. O Fundo RX Ventures tem como finalidade investir em fundos, exceto previdenciários e imobiliários. Caso esta empresa não performe como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos também o controle da Uello Tecnologia S.A. através da participação direta em 100% no capital desta empresa. Logitech digital focada em entregas urbanas que oferece solução completa e customizada de gestão de logística.

Nossas vendas e níveis de estoque flutuam sazonalmente.

Nossas vendas são desproporcionalmente maiores no quarto trimestre de cada exercício social devido ao aumento das vendas durante o período de compras natalinas e o *black friday* brasileiro. Como resultado, contamos fortemente com as vendas durante a estação de compras natalinas, e qualquer desaquecimento econômico, interrupção de nossos negócios ou de nossos fornecedores ou outras circunstâncias que afetem nossos negócios no último trimestre de qualquer exercício social, teriam um efeito negativo desproporcional sobre nossa condição financeira e resultado operacional. Adicionalmente, a fim de nos prepararmos para a estação de compras do Natal, devemos comprar e manter em estoque uma quantidade de mercadorias consideravelmente maior do que aquela que mantemos durante outros períodos do ano e contratar colaboradores adicionais temporários para nossas lojas. Qualquer diminuição não prevista ou previsão equivocada da demanda por nossos produtos durante esta época de pico de compras poderia nos compelir a vender o estoque excedente a um preço substancialmente menor, o que afetaria de maneira adversa, nosso resultado operacional e situação financeira. Tais flutuações no nosso resultado operacional e a situação financeira podem afetar o valor de mercado de nossas ações.

Nossas vendas dependem em grande parte da eficácia de nossos programas de propaganda e marketing.

Dedicamos recursos substanciais à propaganda e marketing. Nosso negócio depende do movimento intenso de clientes em nossas lojas e de um marketing eficaz para gerá-lo. Nossas vendas e nossa lucratividade dependem em grande parte de nossa capacidade de, entre outras coisas, identificar nosso público-alvo, decidir sobre a mensagem publicitária e os meios de comunicação adequados para atingir o nosso público-alvo e promover o conhecimento e a atração por nossas marcas. Se nossas atividades de propaganda e marketing não forem bem concebidas, planejadas e executadas, poderemos não criar um aumento das vendas totais ou das vendas de lojas comparáveis ou não gerar os níveis desejáveis de conhecimento de nossas marcas e mercadorias. Consequentemente, nossa situação financeira e resultado operacional podem ser afetados negativamente. Além disso, como atualmente contamos em grande parte com as propagandas em televisão e em mídias digitais, se os custos de propaganda nestes canais aumentarem significativamente, poderemos não encontrar outros veículos igualmente eficazes de comunicação com nossos clientes. O aumento de custos com propaganda e marketing pode reduzir nossas margens.

Podemos não ser capazes de renovar ou manter os contratos de locação das nossas lojas e centros de distribuição.

Grande parte dos imóveis onde funcionam nossas lojas e a totalidade de nossos centros de distribuição é objeto de contrato de locação. Os contratos de locação das lojas são regidos pela Lei nº. 8.245/1991 (“Lei de Locações”), que dispõe que o locatário terá direito à renovação compulsória do contrato desde que, cumulativamente: (i) o contrato tenha sido celebrado por escrito e com prazo determinado; (ii) o prazo do contrato seja de, no mínimo, 5 (cinco) anos ininterruptos, sendo admitida a somatória de prazos contratuais; (iii) o locatário esteja explorando sua atividade, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo e ininterrupto de três anos; e (iv) o locatário ajuíze ação renovatória no prazo decadencial de um ano a seis meses anterior à data do término do prazo do contrato de locação em vigor. Nós podemos ser adversamente afetados (a) se não conseguirmos negociar com sucesso os contratos de locação, atuais ou futuros, em condições aceitáveis, (b) se não conseguirmos apresentar a ação renovatória no prazo legal ou se não satisfizermos as condições acima elencadas, ou, ainda, (c) se os contratos de locação em localidades consideradas como relevantes não forem renovados (por decisão judicial ou não) ou se forem renovados em condições menos favoráveis às atuais.

Nós podemos ser obrigados a desocupar a propriedade se não conseguirmos chegar a um acordo na renovação, ou caso nosso locador decida vender sua propriedade e nós não consigamos alcançar um acordo com o novo proprietário, ou que não consigamos firmar tal acordo em condições que consideremos favoráveis. Portanto, a perda de qualquer de nossas localizações estratégicas, incluindo por não renovação ou manutenção dos contratos de locação de nossas lojas, pode afetar adversamente nossas operações, resultado financeiros e/ou impactar negativamente a notoriedade de nossa marca.

Dependemos do sistema de transporte e da infraestrutura para entregar nossos produtos em nossas lojas.

Produtos destinados a todas as nossas lojas são distribuídos por meio dos nossos centros de distribuição. O sistema de transporte e infraestrutura no país está em desenvolvimento e necessita de melhorias para que possa funcionar de maneira eficiente e atender os nossos negócios. Quaisquer interrupções ou reduções significativas no uso da infraestrutura de transporte ou em seu funcionamento nas cidades em que se localizam nossos centros de distribuição como resultado de desastres naturais, incêndio, acidentes, falhas de sistema ou quaisquer outras causas inesperadas poderão atrasar ou afetar nossa capacidade de distribuir produtos para nossas lojas e poderão reduzir nossas vendas e consequentemente os resultados operacionais, tais como paralisação de caminhoneiros, bem como restrições de circulação de bens e pessoas, ou outras causas que podem atrasar ou prejudicar nossa capacidade de distribuir mercadorias e ocasionar queda em nossas vendas, o que poderá impactar negativamente nossos resultados financeiros e operacionais.

Enfrentamos riscos relacionados aos registros, autorizações, licenças e alvarás para a instalação e a operação das nossas lojas e dos nossos centros de distribuição.

Dependemos de vários registros, autorizações, licenças e alvarás federais, estaduais e municipais, incluindo Autos de Vistoria do Corpo de Bombeiros, relacionados à operação e à localização das nossas lojas e dos nossos centros de distribuição. Grande parte desses documentos possui prazos de validade e deve ser renovada de tempos em tempos, com ou sem o pagamento de taxas de renovação. Devido ao número de etapas necessárias para obter e renovar registros, licenças, permissões e autorizações (incluindo o tempo necessário para implementar planos de ação corretiva para cumprir as novas regulamentações e/ou solicitações das autoridades competentes e para realizar as ações relacionadas a obras), juntamente com o tempo de resposta de certos órgãos administrativos, podemos ser incapazes de obter ou renová-los, inclusive de fazê-los em tempo hábil. Na data deste Formulário de Referência, aguardamos a renovação de alvarás de funcionamento e de autos de vistoria do corpo de bombeiros (AVCB) de determinadas lojas. Não temos como assegurar que seremos capazes de renovar referidas licenças ou se tais licenças serão expedidas em tempo hábil pelas autoridades competentes. A não obtenção, a não renovação ou o atraso da renovação das nossas licenças poderá (i) resultar em autos de infração, (ii) nos sujeitar ao pagamento de multas, (iii) nos impedir de abrir e operar as lojas e os centros de distribuição, (iv) resultar no fechamento das nossas lojas e dos nossos centros de distribuição, (v) expor-nos a riscos adicionais no caso de um acidente de segurança e proteção, ou evento similar, afetar adversamente tal instalação enquanto uma licença estiver pendente; e (vi) expor-nos, bem como os nossos representantes, a sanções criminais, em caso de exercício de atividades sem as devidas licenças e autorizações. A nossa estratégia de negócio poderá ser substancial e adversamente afetada se não conseguirmos abrir e operar novas lojas e centros de distribuição, se tivermos que suspender ou fechar, mesmo que temporariamente, algumas das nossas lojas e centros de distribuição existentes em consequência da nossa incapacidade de obter ou renovar os registros, autorizações, licenças e alvarás.

Além disso, os shopping centers podem estar sujeitos a licenciamento ambiental específico, bem como obtenção de registros, cadastros, outorgas e autorizações perante a autoridade ambiental competente. Nesse sentido, caso as licenças, registros, cadastros, outorgas ou autorizações sejam cancelados, não renovados tempestivamente ou não obtidos, poderá haver suspensão (parcial ou total) ou embargo de atividades, inclusive das lojas localizadas dentro dos shopping centers, o que poderá afetar nossos resultados operacionais, financeiros e a nossa imagem.

Nós podemos não conseguir obter todas as licenças, alvarás e autorizações necessárias, ou ainda não obter as suas renovações de forma tempestiva, o que pode nos obrigar a fechar nossas lojas, o que pode impactar adversamente nossa receita de vendas.

Perdas não cobertas pelos seguros contratados podem resultar em prejuízos, o que poderá gerar efeitos adversos sobre nossos negócios.

Certos riscos não são garantidos pelas apólices de seguro das seguradoras as quais contratamos (tais como riscos decorrentes de guerra, terrorismo, caso fortuito e de força maior, interrupção de certas atividades e falhas humanas). Além disso, desastres naturais, condições meteorológicas adversas e outros eventos podem causar danos de todo tipo, incluindo, danos ao meio ambiente e interrupção de nossas atividades, dentre outros. Não podemos garantir que a nossa cobertura de seguro (quando houver) estará sempre disponível ou será sempre suficiente para cobrir quaisquer danos decorrentes de qualquer tipo de sinistro. Além disso, existem certos tipos de riscos que podem não estar cobertos por nossas apólices, tais como acidentes, guerra, força maior ou certas interrupções de negócios. Além disso, não podemos garantir que, quando as nossas apólices de seguro atuais expirarem, poderemos renová-las em termos favoráveis e suficientes. Na eventualidade da ocorrência de qualquer um desses eventos não garantidos, podemos sofrer um revés financeiro para recompor e/ou reformar aos ativos atingidos por tais eventos, assim como nossas atividades poderão ser, parcial ou totalmente, afetadas, o que poderá comprometer o investimento por nós integralizado e impactar nosso negócio. Adicionalmente, poderemos ser responsabilizados judicialmente pelo pagamento de indenização a terceiros em decorrência de um eventual sinistro, razão pela qual contratamos seguro de responsabilidade civil geral.

Ainda, a cobertura de nossas apólices de seguro está condicionada ao pagamento do respectivo prêmio. Nossa falha em pagar esses prêmios cumulada com a ocorrência de um sinistro poderá nos colocar em uma situação de risco, em que o dano não será indenizado sob a cobertura contratada junto à seguradora. Além disso, não podemos garantir que conseguiremos manter apólices de seguro a taxas comerciais razoáveis ou em termos aceitáveis, ou contratadas com as mesmas companhias seguradoras ou com companhias seguradoras similares. Todas as situações descritas acima poderão ter um efeito adverso para nós.

Podemos precisar obter recursos mediante emissões adicionais de ações no futuro, que pode diluir a participação de nossos acionistas.

Podemos precisar obter recursos adicionais no futuro a fim de executar nossa estratégia de crescimento e não sermos capazes de obter financiamentos em termos atrativos, ou sob quaisquer termos. Se não conseguirmos recursos adequados para satisfazer nossas exigências de capital, internamente ou por meio de financiamentos, poderemos precisar realizar aumento de capital por meio de novas emissões de ações para suprir nossas necessidades de capital. A emissão de um número substancial de nossas ações ordinárias após a conclusão da oferta pode afetar negativamente o valor de nossas ações ordinárias e diluir a participação de nossos acionistas.

Decisões desfavoráveis em processos judiciais, administrativos e arbitrais podem criar obrigações relevantes e/ou causar efeitos adversos em nossos negócios, condição financeira, reputação e resultados operacionais.

Decisões desfavoráveis em processos judiciais, administrativos e arbitrais podem criar obrigações relevantes. Somos, ou poderemos ser, assim como nossas controladas, administradores, e/ou acionistas controladores são ou poderão vir a ser, réus em diversos processos judiciais, arbitrais e administrativos nas esferas cível, tributária, fiscal, regulatória, criminal, ambiental, trabalhista, entre outras. Ademais, poderemos ser, assim como nossas controladas, administradores e/ou acionistas controladores, no futuro, réus em novos processos judiciais e administrativos e arbitrais (perante autoridades tributárias, cíveis, regulatórias, ambientais, concorrenciais, policiais, dentre outras). Não podemos garantir que os resultados desses processos serão favoráveis a nós, ou, ainda, que será constituído ou mantido provisionamento, parcial ou total, suficiente para todos os passivos eventualmente decorrentes destes processos, caso em que nossa imagem, reputação e o valor de mercado de nossas ações poderão ser adversamente afetados.

Ainda, decisões que afetem nossa reputação ou contrárias aos nossos interesses que impeçam a realização de nossos negócios ou que eventualmente alcancem valores substanciais e não tenham e mantenham provisionamento, ou que não tenham provisionamento adequado podem causar um efeito adverso nos nossos negócios, incluindo o afastamento de nossos administradores, impedir que gozemos de benefícios fiscais e/ou que possamos contratar com o poder público/fazer jus a linhas de crédito incentivadas.

Eventuais autuações administrativas e judiciais podem resultar em celebração, por nossa parte e nossas controladas, de Termos de Ajustamento de Conduta ou Termos de Compromisso.

Podemos também estar sujeitos a fiscalizações periódicas e regulares por órgãos governamentais, incluindo o Ministério do Trabalho e o Ministério Público do Trabalho, em relação à conformidade de nossas práticas com as obrigações legais trabalhistas, incluindo situações envolvendo a saúde e segurança no trabalho. Essas fiscalizações podem resultar em multas, inclusão em listas do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e ações judiciais que podem nos afetar de forma relevante e adversa, inclusive de nossa reputação, incluindo o afastamento de nossos administradores, impedir que

gozemos de benefícios fiscais e/ou que possamos contratar com o poder público/fazer jus a linhas de crédito incentivadas.

O Ministério Público poderá instaurar inquéritos civis para investigar eventuais danos ou irregularidades que possam ser atribuídos às nossas atividades, assim como promover Ações Cíveis Públicas (“ACP”) para recuperação de danos causados por nós no desenvolvimento de suas atividades, incluindo no que se refere a aspectos trabalhistas, dentre outros assuntos, que vierem a ser identificados em fiscalizações. Tais ações podem, ainda, demandar reparações a direitos coletivos nas esferas cíveis ou trabalhistas, bem como instituir eventuais ressarcimentos a terceiros.

Em situações em que nós formos autuados em fiscalizações ou parte em inquéritos civis ou ACP, poderemos figurar como compromissária em Termos de Ajustamento de Conduta (TAC) ou Termos de Compromissos (TC) perante o Ministério Público ou outro órgão competente, com assunção de obrigações específicas. Por possuir natureza de título executivo extrajudicial, caso seja verificado o descumprimento, total ou parcial, dos termos convencionados nos respectivos acordos, sejam eles novos ou existentes, na data deste Formulário de Referência, em face de nós ou nossas controladas, nós poderemos ficar sujeitos a riscos e penalidades, tais como o pagamento de multas, execução judicial do título extrajudicial e, ainda, judicialização de demandas perante o Poder Judiciário. Para mais informações, veja o item 4.7 deste Formulário de Referência.

Nosso Estatuto Social contém disposições que podem dissuadir a nossa aquisição e dificultar ou atrasar operações que poderiam ser do interesse dos investidores.

Nosso Estatuto Social contém disposição que tem o efeito de evitar a concentração de nossas ações em um grupo pequeno de investidores. Uma das disposições do nosso Estatuto Social exige que qualquer pessoa ou grupo de acionistas, com exceção dos investidores que se tornem nossos acionistas em certas operações especificadas no nosso Estatuto Social, que venha a ser titular de direitos de sócio relativos a 20% ou mais do total de nossas ações (excluídas as ações em tesouraria e os acréscimos involuntários de participação acionária especificados no Estatuto), realize, no prazo de 60 dias a contar da data de aquisição ou do evento que resultou na titularidade de ações nessa quantidade, uma oferta pública de aquisição da totalidade de nossas ações, pelo preço estabelecido no nosso Estatuto. Esta disposição pode ter o efeito de dificultar ou impedir tentativas, pode desencorajar, atrasar ou impedir nossa fusão ou aquisição, e pode também dificultar ou impedir operações nas quais o investidor poderia receber um prêmio sobre o valor de mercado de suas ações.

Uma paralisação ou greve significativa da força de trabalho poderá afetar nossos negócios.

Nossos colaboradores são sindicalizados e com direitos trabalhistas como dissídios coletivos ou outros acordos que podem ser renegociados dentro dos prazos estabelecidos em lei. Greves e outras paralisações ou interrupções trabalhistas em quaisquer de nossas instalações ou interrupções trabalhistas envolvendo nossos colaboradores ou terceiros que nos fornecem bens ou serviços podem afetar de forma relevante nossas atividades.

Qualquer investigação de má conduta por nossa parte e/ou o descumprimento das leis anticorrupção no Brasil pode causar danos a nossa reputação e submeter-nos a multas, bem como outras penalidades aplicáveis.

Qualquer investigação de má conduta por nossa parte e/ou o descumprimento das leis e regulamentos anticorrupção aplicáveis no Brasil, tais como, mas sem se limitar, o Decreto-Lei nº 2.848/1940 (“Código Penal”), a Lei nº 8.137/1990 (“Lei de Crimes Contra a Ordem Tributária”), a Lei nº 8.429/1992 (“Lei de Improbidade Administrativa”), a Lei nº 8.666/1993 (“Lei de Licitações”), a Lei nº 9.613/1998 (“Lei de Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro”), a Lei nº 12.846/2013 (“Lei Anticorrupção”), o Decreto nº 8.420/2015 (“Decreto Regulamentador da Lei Anticorrupção”), além de outras normas relacionadas a Convenção sobre o Combate à Corrupção de Funcionários Públicos Estrangeiros em Transações Comerciais Internacionais da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE, incluindo as diretrizes emitidas pela Controladoria Geral da União, à nós, nossos administradores, nossos funcionários, nossos parceiros de negócios ou terceiros que atuam em nosso nome pode resultar em: (i) multas e indenizações nas esferas administrativa, civil e penal; (ii) perda de licenças operacionais, com a nossa responsabilização subsidiária ou solidária; (iii) proibição ou suspensão das nossas atividades; e/ou (iv) perda de direitos de contratar com a administração pública, de receber incentivos ou benefícios fiscais de quaisquer financiamentos e recursos da administração pública, de modo que, todas essas circunstâncias poderão ocasionar um efeito adverso relevante sobre nós.

A Lei Anticorrupção impõe responsabilidade objetiva às pessoas jurídicas por atos lesivos praticados contra a administração pública, nacional ou estrangeira, por atos de corrupção, fraude ou manipulação de licitações públicas e contratos governamentais, e interferência com investigações ou inspeções pelas autoridades governamentais, praticados por administradores, funcionários, fornecedores, parceiros de negócio ou terceiros, atuando em nome, interesse ou benefício da pessoa jurídica. Podemos ainda vir a ser solidariamente responsabilizados pelo pagamento de multa e reparação integral do dano causado em razão de atos contrários à Lei Anticorrupção praticados por sociedades controladoras, controladas, coligadas, ou, no âmbito do respectivo contrato, consorciadas, o que poderia afetar material e adversamente nossa imagem, nossos negócios, resultados operacionais e situação financeira.

A nossa reputação também pode ser impactada indiretamente por ações ilegais ou ilícitas praticadas por terceiros, como parceiros de negócios ou nossos clientes. Os danos à nossa reputação, sanções ou outras imposições legais também podem produzir efeitos adversos sobre nossos negócios, nossos resultados operacionais e nossa situação financeira. Ainda, a existência de processos, investigações, condenações, publicações ou comentários negativos em qualquer veículo de mídia ou rede social envolvendo nosso nome, nossos acionistas, diretos ou indiretos, nossas controladas, nossos negócios, nossas operações, Diretores, membros do Conselho de Administração, ou qualquer terceiro, agindo em nosso nome, interesse ou benefício, podem prejudicar gravemente a nossa reputação. Tais situações poderão ter um efeito negativo sobre nós, o que poderá impactar adversamente nossos resultados.

Falhas nos nossos sistemas, políticas e procedimentos de gerenciamento de riscos poderão afetar adversamente nossos negócios.

As nossas políticas e procedimentos para identificar, analisar, quantificar, avaliar, monitorar e gerenciar riscos podem não ser totalmente eficazes. Os métodos de gerenciamento de riscos podem não prever exposições futuras ou serem insuficientes contra riscos. Outros métodos de gerenciamento de riscos adotados por nós que dependem da avaliação das informações relativas a mercados, clientes ou outros assuntos disponíveis ao público podem não ser totalmente precisos, completos, atualizados ou adequadamente avaliados. As informações em que nos baseamos ou com que alimentamos ou mantemos modelos históricos e estatísticos podem ser incompletas ou incorretas, o que poderá gerar um efeito adverso relevante sobre nossos negócios. Se não formos capazes de manter nossos controles internos operando de maneira efetiva, poderemos não ser capazes elaborar nossas demonstrações e informações financeiras de maneira adequada, reportar nossos resultados de maneira precisa, prevenir a ocorrência de fraudes ou a ocorrência de outros desvios. Dessa forma, a falha ou a ineficácia nos nossos controles internos poderá ter um efeito adverso significativo em nossos negócios. Adicionalmente, nossos procedimentos de *compliance* e controles internos podem não ser suficientes para evitar ou detectar todas as condutas impróprias, fraudes, atos de corrupção ou violações de leis aplicáveis por parte de nossos funcionários, membros de nossa administração, fornecedores, representantes, parceiros de negócios, intermediários, ou qualquer tipo de terceiros, que agem em nosso nome, interesse ou benefício. Caso nossos funcionários ou outras pessoas relacionadas a nós se envolvam em práticas fraudulentas, corruptas ou desleais ou violem leis e regulamentos aplicáveis ou nossas políticas internas, poderemos ser responsabilizados por qualquer uma dessas violações, o que pode resultar em penalidades, multas ou sanções que podem afetar substancial e negativamente nossos negócios e imagem.

Incapacidade de manter níveis de capital de giro suficientes para o nosso negócio pode limitar nosso crescimento e nos afetar adversamente.

Considerando o caráter sazonal do nosso negócio, existem períodos em que a necessidade de capital de giro é maior. Não existe garantia de que, caso necessário, teremos oportunidade de (i) nos financiar através da antecipação de nossa carteira de recebíveis de cartão de crédito; (ii) renovar nossas linhas de crédito atuais; (iii) ter acesso a novos financiamentos; (iv) emitir valores mobiliários no mercado de capitais em condições favoráveis; (v) negociar os prazos de pagamento com nossos fornecedores em condições atrativas; (vi) receber de nossos clientes em prazos reduzidos; ou (vii) manter nossa eficiência de estoque. Caso essas condições não ocorram, poderemos nos tornar insolventes, incapazes de implementar nossa estratégia de crescimento e de responder a pressões de concorrentes ou de financiar iniciativas importantes para a nós, o que poderá afetar adversamente e de forma relevante o nosso resultado operacional e situação financeira.

As nossas lojas estão localizadas em espaços de uso público e podem sofrer consequências que fogem do controle da administração das respectivas lojas, o que pode causar danos materiais e à imagem de nossas lojas e marcas, além de causar eventual responsabilidade civil.

As nossas lojas físicas, por serem espaços de uso público, estão sujeitas a uma série de acidentes em suas dependências que podem fugir do controle da administração das respectivas lojas e, consequentemente, podem causar danos aos nossos clientes, frequentadores e colaboradores. No caso da ocorrência de tais acidentes, a loja e as nossas marcas podem enfrentar sérios danos de imagem, considerando que o número de clientes nas lojas pode diminuir devido à percepção de falta de segurança e confiança e podemos ficar sujeitos à imposição de responsabilidade civil (sem prejuízo de responsabilização em outras esferas) e/ou à obrigação do ressarcimento às vítimas, inclusive por meio do pagamento de indenizações, o que poderia nos causar um efeito adverso relevante.

Podemos enfrentar dificuldades ou não conseguir obter os resultados esperados com as aquisições e/ou investimentos, incluindo os processos de integrações e capturas de sinergias.

Podemos nos deparar com riscos relacionados aos efeitos advindos das operações de aquisições e/ou investimentos que podem impactar adversamente nossos negócios e nossos resultados, além da geração de retorno esperado com as aquisições e/ou investimentos. Tais operações envolvem riscos e desafios, dentre outros, como: (i) aquisições e/ou investimentos que não contribuam para a nossa estratégia de crescimento; (ii) estabelecimento de premissas macroeconômicas, financeiras e operacionais que não venham a se concretizar; (iii) não mapeamento e identificação

prévia de todos os passivos contingentes das empresas adquiridas; (iv) dificuldade no processo de integração das operações, sistemas, colaboradores, entre outros, e na captura de sinergias, podem exigir mais recursos e tempo do que o inicialmente previsto; (v) desafios na implementação da nossa cultura organizacional; (vi) dificuldade de manter fundadores e executivos estimulados e incentivados na execução do plano de negócio estipulado. Adicionalmente, determinadas operações societárias futuras poderão estar sujeitas à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (“CADE”). Caso o CADE entenda que potencial aquisição e/ou investimento possa afetar negativamente as condições de concorrência nos mercados em que atuamos, o CADE poderá rejeitar referidas operações, ou, ainda, aprová-las com certas restrições que podem refletir na estrutura da operação e/ou que demandem desembolsos financeiros adicionais, que também podem impactar negativamente os nossos negócios e resultados operacionais.

b. a seus acionistas, em especial os acionistas controladores

Não temos um acionista controlador ou grupo de controle, o que poderá nos deixar suscetíveis a alianças entre acionistas, conflitos entre acionistas e outros eventos decorrentes da ausência de um acionista controlador ou grupo de controle.

Desde 2005, não temos um acionista controlador ou grupo de controle. Entretanto, pode ser que se formem alianças ou acordos entre os acionistas, o que poderia ter o mesmo efeito de ter um grupo de controle. Caso surja um grupo de controle e este passe a deter o poder decisório, poderíamos sofrer mudanças repentinas e inesperadas das nossas políticas corporativas e estratégias, inclusive através de mecanismos como a substituição dos administradores. A ausência de um grupo de controle poderá dificultar certos processos de tomada de decisão, pois poderá não ser atingido o quórum mínimo exigido por lei para determinadas deliberações. Qualquer mudança repentina ou inesperada em nossa equipe de administradores, em nossa política empresarial ou direcionamento estratégico, tentativa de aquisição de controle ou qualquer disputa entre acionistas concernentes aos seus respectivos direitos podem afetar nossos negócios e resultados operacionais.

c. a suas controladas e coligadas

Podemos não ser capazes de entregar o resultado previsto para nossas subsidiárias, bem como ter impacto em nossas operações como consequência de eventos adversos que possam acometer estas empresas.

Detemos o controle da Dromegon Participações Ltda., por meio da participação direta e indireta de 100,0% no capital social dessa empresa. As operações da Dromegon Participações Ltda. se limitam ao aluguel de imóveis de sua propriedade a nós, onde temos três de nossas principais lojas. Corremos o risco de descontinuidade destes importantes pontos comerciais por conta de sinistro ou outros eventos que indisponibilizem o uso de nossas instalações. Caso haja descontinuidade da Dromegon, poderemos ter dificuldades na renovação de três de nossos principais pontos comerciais, o que poderá nos afetar adversamente.

Detemos o controle da Realize Participações S.A. através da participação direta de 100% no capital social desta empresa. Essa empresa tem como objetivo a participação societária em instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil. Atualmente, a Realize Participações S.A. e a Dromegon Participações Ltda. detêm participação direta em 100% do capital social da Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A. (Realize CFI), a qual tem como objetivo estratégico oferecer produtos financeiros que apoiam o nosso negócio de varejo. A Realize CFI atua como emissor dos cartões private label (Cartão Renner) e co-branded (Meu Cartão), além de oferecer empréstimo pessoal (Saque Rápido) aos nossos clientes. Também atua como representante na comercialização de seguros. Caso a Realize CFI não desempenhe suas atividades com eficiência e qualidade, corremos o risco de ter um impacto negativo nas vendas do segmento de varejo, tendo em vista que a Realize CFI oferece soluções financeiras ao nosso cliente.

Detemos o controle da Maxmix Comercial Ltda. (“Camicado”) através da participação direta e indireta de 100% no capital desta empresa. A Camicado atua no varejo de utilidades domésticas, artigos de cama, mesa e banho, móveis e artigos para decoração. Caso esta empresa não performe como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos o controle da Fashion Business Comércio de Roupas Ltda. (“Youcom”) através da participação direta e indireta de 100% no capital desta empresa. A Youcom atua no varejo de artigos de vestuário, calçados e acessórios. Caso esta empresa não performe como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos o controle da Repassa Intermediação de Negócios Ltda. (“Repassa”), através da participação direta de 100% no capital desta empresa. A Repassa opera como uma plataforma online de revenda de roupas, calçados e acessórios. Considerando o estágio ainda inicial das operações da Repassa, é possível que as projeções que motivaram a aquisição

em agosto de 2021 e suportaram o valor da operação não se concretizem, resultado em perdas relacionadas a este investimento.

Detemos o controle da Lojas Renner Shangai Trading Co. Ltd. (“LRS”), através da participação direta de 100% no capital desta empresa. A LRS desempenha funções de compras, controle de qualidade, desenvolvimento de amostras, aproximação com parceiros comerciais e apoio na prospecção de novos fornecedores estrangeiros. Caso tenhamos restrições nas operações da LRS ou desempenho abaixo do esperado, poderemos enfrentar problemas de suprimentos de produtos importados e consequentemente, queda nas nossas vendas e na lucratividade como um todo.

Detemos o controle da Lojas Renner Uruguay S.A. (“LRU”) e na Lojas Renner Argentina S.A.U. (“LRA”), através da participação direta em 100% do capital destas empresas. Ambas as subsidiárias atuam no varejo de artigos de vestuário, esportes e calçados, perfumaria, cosméticos e acessórios. Caso estas empresas não performem como esperado nos estudos de viabilidade aprovados pela administração, podemos reconhecer perdas por impairment nos nossos investimentos.

Detemos também o controle da Lojas Renner Trading Uruguay S.A. através da participação direta em 100% no capital desta empresa. A Lojas Renner Trading Uruguay tem como finalidade operações de compras e vendas para as empresas da Companhia sediadas na América Latina, com exceção do Brasil. Caso venhamos a ter problemas de continuidade ou performance nas operações desta empresa, podemos enfrentar problemas de abastecimento das operações da Argentina e Uruguai e consequentemente, queda nas vendas e lucratividade destas operações, com seus impactos no valor dos investimentos e no resultado da Lojas Renner S/A.

Detemos também o controle da Uello Tecnologia S.A. através da participação direta em 100% no capital desta empresa. Logitech digital focada em entregas urbanas que oferece solução completa e customizada de gestão de logística.

A ocorrência de má performance ou descontinuidade em qualquer uma de nossas subsidiárias pode afetar nossos resultados e por consequência o preço de nossas ações.

d. seus administradores

Os administradores podem ser pessoalmente responsabilizados em processos judiciais ou administrativos quando se materializar riscos de negócio, bem como, em casos em que os administradores descumpram o estatuto/contrato social ou que a sua ação ou omissão possa influenciar diretamente com que a Companhia descumpra a lei.

A partir de legislações tais como: Lei 6.404/1976 (Lei das Sociedades por Ações); Lei 10.406/2002 (Código Civil); Lei 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor); Lei 9.605/1998 (Lei Ambiental) e Lei 12.846/2013 (Lei Anticorrupção), pode haver exposição e responsabilização quanto aos riscos de negócio, tais como: ausência e manutenção de licenças de funcionamento, falta de divulgação ou divulgação inadequada de informações ao mercado, acidentes de trabalho, possibilidade de trabalho análogo à escravidão ou à trabalho infantil, descumprimento de ordem judicial ou administrativa, bem como, demandas de natureza tributária, dentre outros riscos.

e. seus fornecedores

Podemos ser vinculados a procedimentos irregulares praticados por fornecedores e terceiros com os quais temos relação comercial de compra e venda de produtos.

Devido às características do setor varejista têxtil (grande quantidade de pequenas e médias sociedades de confecção, facção e manufatura de produtos de vestuário, calçados, acessórios e beleza), somos atualmente e podemos vir a ser vinculados a procedimentos irregulares praticados por fornecedores e terceiros contratados. A identificação de irregularidade trabalhista, previdenciária e/ou ambiental junto a fornecedores, terceiros e seus contratados pode gerar interrupção do fornecimento de produtos e a interpretação de que somos responsáveis pelo ocorrido.

Na esfera civil, os danos ambientais implicam responsabilidade objetiva e, portanto, o dever de reparar ou indenizar os danos causados ao meio ambiente e a terceiros afetados independe de dolo ou culpa (imperícia, negligência ou imprudência). Além disso, a responsabilidade civil ambiental é solidária, ou seja, a obrigação de reparar a degradação causada poderá afetar a todos aqueles que, direta ou indiretamente, contribuíram para a ocorrência do dano ambiental (incluindo nossos fornecedores), independentemente da comprovação de culpa dos agentes, o que poderá afetar adversamente nossos resultados e atividades. Ainda, a contratação de terceiros para proceder a qualquer intervenção nas nossas atividades não nos exime de responsabilidade por eventuais danos ambientais causados pela contratada.

Caso a sejamos responsabilizados por quaisquer dos eventos listados acima, esses eventuais danos, nossa marca/imagem e resultados poderão ser adversamente afetados, além da possibilidade de incorrerem em sanções de multa, advertência, suspensão temporária de participar de licitações e impedimento de contratar com a administração

pública, declaração de inidoneidade para licitar ou contratar com a Administração Pública e/ou nos impossibilitar de usufruir de benefícios fiscais, ou vir a encontrar dificuldade na obtenção de financiamentos em condições favoráveis.

Nós e nossas controladas somos, e poderemos vir a ser no futuro, parte em processos e termos de ajustamento de conduta que discute irregularidades trabalhistas praticadas pelos nossos fornecedores. Para maiores informações, verificar a seção 4.7 deste Formulário de Referência.

Aumentos significativos nos custos de nossos insumos necessários às nossas atividades podem afetar adversamente nossos resultados operacionais.

A maioria dos nossos fornecedores é formada por sociedades comerciais de pequeno e médio portes, mais suscetíveis a dificuldades financeiras e operacionais no caso de crise econômica. Alguns fatores, inclusive macroeconômicos, podem levar nossos fornecedores a aumentar os preços de suas mercadorias para compensar custos, como futuros aumentos na inflação, por exemplo. Não podemos prever se seremos capazes de repassar qualquer aumento dos custos da mercadoria para nossos consumidores de modo que um aumento de custos poderá refletir negativamente em nossos negócios, resultados operacionais e valor de nossas ações.

Podemos estar sujeitos à falta de mão-de-obra qualificada e à descontinuidade da produção nas sociedades com as quais temos relação comercial de compra e venda de produtos.

As empresas das quais compramos nossos produtos podem experimentar dificuldade na contratação e manutenção de mão-de-obra qualificada, o que pode gerar a redução ou descontinuidade na produção dos produtos que revendemos em nossas lojas, podendo afetar adversamente nossos resultados.

Além disso, caso ocorra suspensões ou atrasos, temporários ou permanentes, devido a problemas econômicos ou técnicos, como a insolvência de um fabricante ou por falta de liquidez, a nossa capacidade de entregar produtos de qualidade aos seus clientes em tempo hábil pode ser afetada adversamente levando à queda de vendas. Qualquer ocorrência desse tipo pode acarretar efeitos adversos nos nossos negócios, na nossa condição financeira e nos resultados das nossas operações.

Nós não podemos garantir que os fornecedores ou seus parceiros de marketplace não se envolvam em práticas trabalhistas e/ou previdenciárias irregulares.

Histórica e atualmente, nós trabalhamos com uma série de fornecedores, prestadores de serviços e parceiros de marketplace e seus eventuais subcontratados, e poderemos vir a ter relações comerciais com outros fornecedores. Não temos como garantir que não teremos problemas relacionados a tais fornecedores, incluindo as condições de seus trabalhadores e/ou subcontratados. Nós não temos como garantir que nossos fornecedores, prestadores de serviços e parceiros de marketplace, atuais e futuros, bem como seus eventuais subcontratados, não terão problemas relacionados às condições de trabalho, bem como do respeito às normas previdenciárias, ambientais e de segurança, ou que não usarão práticas irregulares, incluindo práticas de trabalho análogo ao de escravo e/ou ao trabalho infantil, para reduzir os custos do produto.

Se algum de nossos fornecedores e prestadores de serviços, e seus eventuais subcontratados, utilizados se envolver em práticas irregulares, incluindo, mas não se limitando às práticas acima mencionadas, podemos ser solidária ou subsidiariamente responsabilizados por tais práticas irregulares ou violação às leis aplicáveis, além de ter um impacto negativo relevante em a nossa reputação e em nossas marcas pode ser prejudicada e, consequentemente, a percepção de nossos clientes sobre nossos produtos pode ser afetada negativamente, causando, assim, uma redução nas vendas líquidas e nos resultados das operações e queda no preço de negociação de nossas ações ordinárias.

Em algumas circunstâncias, nós também podemos ser considerados responsáveis com tais fornecedores e/ou prestadores de serviços pela recomposição e/ou indenização dos danos ambientais e trabalhistas por eles causados. Além disso, nós e nossas controladas poderemos ser responsabilizados e envolvidos em processos judiciais nesse sentido, o que pode impactar a nossa reputação e a nossa capacidade de obtenção de novos financiamentos, além de, no limite, incorrerem em possíveis sanções de multa, advertência, suspensão temporária de participar de licitações e impedimento de contratar com a administração pública, declaração de inidoneidade para licitar ou contratar com a Administração Pública e/ou nos impossibilitar de usufruir de benefícios fiscais, ou vir a encontrar dificuldade na obtenção de financiamentos em condições favoráveis. Se impostas, tais sanções podem afetar adversamente as nossas condições financeiras e nossa imagem.

Nós e nossas controladas são, e poderão vir a ser no futuro, parte em processos e termos de ajustamento de conduta que discute irregularidades trabalhistas praticadas pelos seus fornecedores. Para maiores informações, verificar a seção 4.7 deste Formulário de Referência.

f. seus clientes

Nós incorremos em um risco significativo em função do financiamento aos clientes.

O Cartão Renner é um componente importante de nossa estratégia comercial. É parte de nossa estratégia aumentar o percentual de vendas pagas por clientes usando o Cartão Renner e, conforme expandimos para novas localidades, nossos níveis de inadimplência podem aumentar. Quaisquer eventos que possam afetar materialmente e de forma negativa a capacidade de nossos clientes de honrar suas obrigações em relação ao crédito a eles concedido poderão resultar em perdas para a Lojas Renner. Ao mesmo tempo, alguns de nossos concorrentes varejistas oferecem linhas de crédito rotativo ou outras modalidades de financiamento e/ou crédito e nossas vendas e nossos resultados operacionais poderão ser afetados negativamente caso, eventualmente, não tenhamos produtos semelhantes à disposição e ou na rapidez esperada pelos nossos clientes.

O setor de varejo é muito sensível a diminuições no poder de compra do consumidor e a ciclos econômicos desfavoráveis.

Historicamente, o setor varejista tem sido suscetível a períodos de desaquecimento econômico que levaram à queda nos gastos do consumidor. O sucesso de nossas operações depende, dentre outros, de vários fatores relacionados a gastos do consumidor e/ou que afetam a renda do consumidor, inclusive a situação geral dos negócios, taxas de juros, inflação, disponibilidade de crédito ao consumidor, tributação, confiança do consumidor nas condições econômicas futuras, níveis de emprego e salários. Um revés econômico poderia reduzir consideravelmente os gastos do consumidor e sua renda disponível, o que teria efeitos negativos em nossas vendas, resultado operacional e desempenho financeiro em geral. Qualquer efeito negativo em nosso desempenho financeiro provavelmente levaria a uma queda no preço de mercado de nossas ações ou de nossa capacidade de honrar com obrigações assumidas perante terceiros, inclusive de pagar dívidas contratadas.

g. setores da economia nos quais o emissor atue

O setor de varejo no Brasil é altamente competitivo.

O setor de varejo no Brasil é caracterizado por uma concorrência intensa e crescente. Temos muitos e variados concorrentes, inclusive lojas de departamentos, lojas especializadas (lojas de pequeno porte, com poucos departamentos, especializadas em um nicho mais restrito de produtos / consumidores) e lojas de descontos (lojas cujo principal apelo comercial está em oferecer preços baixos). Em algumas regiões do País, alguns de nossos concorrentes têm um maior número de lojas, maior presença de mercado, maior reconhecimento do nome e maiores recursos de distribuição, de marketing e outros. Novos participantes do setor de varejo brasileiro, incluindo grandes varejistas com base internacional, podem nos demandar adaptação a mudanças repentinas em cenário competitivo. A concorrência é caracterizada por muitos fatores, inclusive variedade de mercadorias, propaganda, preço, qualidade, atendimento, localização, reputação e disponibilidade de crédito. Também enfrentamos a concorrência dos varejistas menores que frequentemente estão inseridos na informalidade. Concorremos com os grandes varejistas pela localização das lojas, principalmente nos shopping centers. Se não competirmos eficazmente no que diz respeito a esses fatores, nosso resultado operacional e nossa situação financeira podem ser afetados negativamente.

As vendas no setor de varejo são influenciadas pelas políticas praticadas pelas operadoras de cartão de crédito.

As vendas no setor de varejo são efetuadas com a ampla utilização de cartões de crédito como meio de pagamento. A possibilidade de parcelamento (inclusive crédito rotativo) oferecida por operadoras de cartões de crédito estimula o consumo e, em certa medida, influencia no volume de vendas no setor de varejo. Qualquer mudança nas políticas praticadas por operadoras de cartões de crédito que impossibilitem ou dificultem a disponibilização desse meio de pagamento aos clientes do setor de varejo, inclusive aos da Emissora, poderá afetar nossas receitas e condições financeiras.

Uma redução nas vendas a prazo pode afetar nossos resultados.

Vendas a prazo são um componente importante no resultado das empresas do nosso setor. No passado, o Governo Brasileiro implementou medidas para restringir a demanda doméstica, impondo restrições de crédito a bancos, administradoras de cartão de crédito e setor de varejo, e aumentando a taxa de juros. Nossos resultados podem ser afetados se a demanda por crédito ao consumidor diminuir, ou se a política do governo brasileiro restringir a extensão de crédito ao consumidor. Para mais informações acerca de nossa política de crédito, ver item 7 deste Formulário de Referência.

Podemos não ser capazes de nos adaptar rapidamente às transformações digitais exigidas pelos clientes e pelo setor.

A tecnologia empregada no e-commerce e na cultura digital está em constante evolução. Podemos não ser capazes de nos adaptar, ou de fazê-lo, de forma suficientemente rápida para atender às exigências dos clientes e preferências e

padrões do setor. Podemos nos deparar com alguns obstáculos em busca de uma transformação digital rápida relacionados à cultura corporativa, à complexidade organizacional, à falta de processos que viabilizam a colaboração e inserção dos funcionários. Esses desafios podem ser uma limitação no crescimento do nosso e-commerce pela complexidade comercial, organizacional ou tecnológica. Essas mudanças, somadas à urgência no atendimento de novos padrões e práticas do setor, poderão tornar o nosso e-commerce e a nossa tecnologia própria ultrapassados e afetar adversamente nossos resultados.

O setor de varejo é sensível a diminuições no poder de compra do consumidor e a ciclos econômicos desfavoráveis.

Historicamente, o setor varejista tem sido suscetível a períodos de desaquecimento econômico geral que levaram à queda nos gastos do consumidor. O sucesso das operações do setor depende, entre outros, de vários fatores relacionados aos gastos do consumidor e/ou que afetam sua renda, inclusive a situação geral dos negócios, taxas de juros, inflação, disponibilidade de crédito ao consumidor, tributação, confiança do consumidor nas condições econômicas futuras, níveis de emprego e salários. Situações desfavoráveis na economia brasileira, ou na economia mundial com reflexo na economia brasileira, podem, portanto, reduzir consideravelmente a capacidade de gastos do consumidor e sua renda disponível. Tais situações poderão afetar adversamente nossas vendas, resultado operacional e nossa situação financeira.

h. regulação dos setores em que o emissor atue

As instituições financeiras no Brasil estão sujeitas a mudanças regulatórias por parte do Banco Central.

O Governo Federal exerceu e continua exercendo influência significativa sobre a economia brasileira. A estrutura regulatória que rege as instituições financeiras brasileiras está em contínua evolução, inclusive em decorrência de tratados e acordos internacionais. Leis e regulamentações existentes podem ser alteradas, e a maneira com que as leis e regulamentações são aplicadas ou interpretadas também pode mudar, assim como novas leis e regulamentações podem ser adotadas. Não possuímos controle sobre as regulamentações governamentais aplicadas às nossas atividades, incluindo as relativas a requerimentos de capital mínimo; investimento em capital fixo; limites e outras restrições de crédito; gestão de riscos; contábeis e estatísticos; dentre outros. Tais mudanças podem afetar de forma adversa nossas operações e rendimentos.

A regulamentação da Internet e do comércio eletrônico pelo Governo Federal está em constante mutação e mudanças desfavoráveis poderão vir a prejudicar o nosso negócio e de nossas controladas.

Estamos sujeitos a regulamentações e leis comerciais gerais, assim como a regulamentações e leis regendo especificamente a Internet e o comércio eletrônico. De acordo com as leis brasileiras, não há atualmente distinção entre as leis relativas ao comércio eletrônico e ao comércio de varejo. Essas leis e regulamentos atuais e futuros poderão vir a impedir o crescimento da Internet ou de outros serviços online. Essas regulamentações e leis podem englobar tributação, privacidade do usuário, proteção de dados, precificação, conteúdo, direitos autorais, distribuição, contratos eletrônicos e outras comunicações, proteção ao cliente, prestação de serviços de pagamento online, acesso residencial à Internet em banda larga e características e qualidade de produtos e serviços. Ainda está incerto como as leis existentes que regem questões tais como propriedade, vendas e tributos, difamação e privacidade pessoal se aplicariam à Internet e ao comércio eletrônico. Uma resolução desfavorável com relação a estas questões poderá prejudicar nosso negócio, ocasionando uma diminuição na demanda por nossos produtos e serviços e um aumento nas nossas despesas operacionais.

Podemos sofrer impactos relevantes devido a alterações na legislação tributária brasileira ou a conflitos em sua interpretação.

O governo brasileiro tem frequentemente implementado e discutido diversas alterações nos regimes fiscais que podem afetar as empresas e seus clientes, inclusive como resultado da execução ou alteração de tratados fiscais. Essas alterações incluem mudanças nas alíquotas vigentes e/ou criação de tributos, temporários ou definitivos, cujos recursos são destinados a fins estabelecidos pelo governo, assim como o cancelamento de benefícios em vigor. Algumas dessas mudanças podem resultar em aumentos da nossa carga tributária, o que poderia afetar adversamente nossa lucratividade e os preços de nossos produtos e serviços, bem como restringir nossa capacidade de fazer negócios nos mercados existentes. Dentre as mudanças que podem afetar materialmente os nossos negócios, estão a reforma tributária, a revogação de isenções fiscais e alterações significativas na legislação do ICMS e do PIS/COFINS, incluindo aumento de alíquotas, alterações de base de cálculo, entre outros; além de alterações e/ou revogações dos nossos incentivos fiscais e um desfecho negativo na discussão em que buscamos a manutenção dos benefícios da Lei do Bem, que fora revogada pela Lei nº 13.241/2015. Ademais, algumas leis fiscais podem ser interpretadas controversamente pelas autoridades fiscais. Consequentemente, podemos ser adversamente afetados no caso de uma interpretação diferente daquela em que nos baseamos para realizar nossas transações. Não podemos garantir que seremos capazes de manter o fluxo de caixa projetado e rentabilidade após quaisquer aumentos nos tributos brasileiros aplicáveis às nossas

operações. Atualmente, existem no congresso brasileiro propostas para a implementação de uma reforma tributária. Entre as propostas em discussão, existe a possibilidade de uma mudança completa no sistema de tributação ao consumo, que extinguiria alguns tributos federais, estaduais e/ou municipais, dentre eles, por exemplo, IPI, PIS, Cofins, ICMS, e o ISS, para a criação de um ou mais tributos que incidiria sobre o consumo. Não podemos assegurar que não haverá mudanças na legislação e regulamentação aplicáveis que eventualmente poderão alterar sua carga tributária e seus incentivos fiscais, ou que os incentivos fiscais serão efetivamente mantidos nas atuais condições até o final de seus prazos de vigência, ou que será capaz de renovar os incentivos fiscais em condições favoráveis depois de expirados seus prazos atuais.

Podemos ser responsabilizados por perdas causadas por nossos serviços ou produtos aos consumidores, o que pode afetar adversamente nossos resultados.

As leis brasileiras de proteção ao consumidor são rigorosas e atribuem o ônus da prova aos fornecedores. Pleitos de defesa do consumidor podem ser deduzidos em ações individuais ou coletivas. Esta última pode ser proposta em favor do consumidor pelas autoridades estaduais ou federais, por intermédio de órgãos da administração pública direta ou indireta, em particular a Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor (PROCON) e pelo Ministério Público, ou por associações de proteção ao consumidor. Ações judiciais ou processos administrativos podem alegar, por exemplo, que nossos serviços não foram adequadamente prestados por nossos funcionários, serviços financeiros de terceiros foram incorretamente vendidos ou indevidamente cobrados, nossos produtos não são adequados para uso, são falsificados, ou não contêm informações adequadas e outros motivos. No caso de sermos responsabilizados em um processo judicial ou administrativo, podemos ter um efeito adverso relevante em nossos negócios, reputação e resultados.

Mudanças na regulamentação aplicável ao financiamento do saldo da fatura do cartão de crédito podem vir a afetar nossos resultados.

O Governo Federal implantou mudanças na regulamentação das operações com cartões de crédito, com o intuito de reduzir as taxas de juros aplicáveis ao financiamento do saldo da fatura. Nesse sentido, o Conselho Monetário Nacional editou a Resolução nº 4.549, de 26 de janeiro de 2017, determinando que o saldo da fatura de cartão de crédito, quando não liquidado integralmente no vencimento, somente pode ser objeto de financiamento na modalidade “crédito rotativo” até o vencimento da fatura subsequente. Decorrido esse prazo, o saldo poderá ser financiado apenas na modalidade “crédito parcelado” e desde que em condições mais vantajosas para o cliente. Essa medida, assim como outras mudanças regulatórias relacionadas às operações com cartões de crédito, pode implicar na redução de nossas receitas financeiras decorrentes dos juros praticados em tais operações e afetar nossos resultados.

i. países estrangeiros onde o emissor atue

Podemos ter dificuldades de nos adequarmos a eventuais novas exigências regulatórias.

Nós atuamos na China, Bangladesh, Vietnã, Uruguai e Argentina por meio de nossas subsidiárias Lojas Renner Shanghai Trading Co. Ltd., Lojas Renner Uruguay S.A e Lojas Renner Trading Uruguay S.A. e Lojas Renner Argentina S.A.U. Dessa forma, a nós e nossas subsidiárias estamos sujeitos à regulação usual de mercado de cada uma dessas localidades, em especial no que diz respeito à regulamentação aduaneira, fiscal e/ou comercial. As exigências e normas regulatórias destes países podem ser alteradas sem prévio aviso e nós devemos observá-las. A observância de tais exigências e normas pode eventualmente nos exigir dispêndios financeiros adicionais, bem como a nossa eventual falha em nos adequar a eventuais exigências regulatórias, poderá impactar adversamente nossas operações nesses países ou até mesmo impossibilitar tais operações, podendo impactar negativamente nossos resultados.

j. questões sociais

Em 2022, conduzimos um novo ciclo de diligência de impactos da nossa cadeia nos Direitos Humanos, com base na metodologia do Ruggie Framework, da ONU, que atualizou a matriz de 2020, ampliando sua abrangência para todo o ecossistema e negócios Lojas Renner S.A. e envolvendo consultas a especialistas e representantes dos detentores de direitos. A estratégia de sustentabilidade através dos seus compromissos públicos do novo ciclo ESG 2030 endereça ações de curto e médio prazo para todos os riscos mencionados.

No total foram identificados 22 riscos em todas as operações da Companhia, classificados em uma matriz conforme probabilidade e severidade, para guiar a priorização e gestão. Nesta matriz os riscos mais relevantes são:

Condições de trabalho forçado e infantil

Referente a operação dos fornecedores de revenda nacionais e internacionais conforme descrito no item “e. seus fornecedores”.

Danos ao meio ambiente na produção

Devido aos possíveis danos ambientais causados desde a extração da matéria-prima até a confecção. Os riscos podem estar relacionados ao não cumprimento das normas ambientais, assim como das melhores práticas vigentes. Além disso, inclui não garantir um meio ambiente saudável no entorno devido a taxas de emissão elevadas, poluição, desmatamento, entre outros.

Discriminação e assédio

Decorrente do possível tratamento desigual baseado em gênero, raça, orientação sexual, deficiência, idade entre outros. Pode abranger episódios de assédio moral e sexual no relacionamento entre os colaboradores; práticas de contratação, retenção e desenvolvimento de carreiras que distanciam o quadro de funcionários de ser um reflexo da sociedade onde a empresa opera; tratamento inadequado direcionado aos clientes, acessibilidade dos diversos canais de comunicação/venda e oferta desigual de produtos que são específicos para determinados públicos.

Segurança do produto

Referente a possíveis danos à saúde do consumidor devido às características dos produtos vendidos pela Companhia. Os danos podem ser causados por ingredientes químicos utilizados durante a fase produtiva que possam ser absorvidos pelo consumidor durante o uso em níveis potencialmente tóxicos. Além disso, potencial risco à saúde infantil por pequenas peças soltas que podem ser ingeridas durante o manuseio.

Abordagem comercial antiética

Por meio da ocorrência de má conduta de colaboradores ou de falta de informações adequadas, ocasionando a venda de produtos inadequados ou insistência de compra exagerada. A má conduta ocorre quando há falta de ética na postura comercial e pode resultar em práticas de venda oculta de produtos financeiros para clientes, comprometendo a sua estabilidade e saúde financeira.

Degradação ambiental e contaminação na cadeia agrícola

Risco decorrente de grandes problemáticas ambientais, como o desmatamento e as mudanças climáticas. Além disso, também existe o risco de uso inadequado de recursos hídricos, e contaminação do ar e da água pelo uso de defensivos agrícolas, que podem afetar comunidades locais, e perda da biodiversidade atrelada à monocultura e empobrecimento do solo.

k. questões ambientais

Podemos sofrer sanções legais decorrentes de condutas lesivas ao meio ambiente e do não gerenciamento de nossos resíduos gerados pelas nossas operações.

A negligência em relação às questões ambientais pode acarretar sérias penalidades legais e financeiras, conforme previsto na Lei nº 9.605/1998 – Lei de Crimes ambientais, que estabelece sanções administrativas, civis e penais para condutas lesivas ao meio ambiente.

Pela existência da Lei nº 12.305/10, que institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos, a qual dispõe sobre princípios, objetivos e instrumentos, bem como sobre diretrizes relativas à gestão integrada e ao gerenciamento de resíduos sólidos, somos responsáveis pelo gerenciamento dos resíduos gerados em nosso negócio, por qualquer descumprimento da legislação ambiental aplicável e, se for o caso, por qualquer dano ambiental causado por nossas operações. Caso não sejamos capazes de implementar adequadamente nosso Programa de Resíduos Sólidos, podemos ser responsabilizados, o que pode afetar adversamente nossos resultados.

Qualquer falha no cumprimento das leis e regulamentações ambientais aplicáveis pode nos submeter a sanções administrativas, tais como multas de até R\$ 50 milhões e suspensão de atividades, e penais, além da obrigação de remediar os danos ambientais causados ou indenizar terceiros. Caso essas leis e regulamentos fiquem mais rigorosos, nós poderemos ter que aumentar significativamente os seus gastos para cumprimento dessas leis e regulamentações ambientais. Investimentos ambientais não previstos podem reduzir os recursos disponíveis para outros investimentos e podem nos afetar substancial e negativamente.

l. questões climáticas, incluindo riscos físicos e de transição

Os principais riscos classificados com criticidade muito alta, através do estudo de identificação de riscos e oportunidades relacionados à mudança do clima são:

Riscos físicos na operação: Incêndios florestais no entorno do CD Cabreúva (SP) podem ocasionar paralisação temporária das operações e afetar a logística e o abastecimento das lojas físicas e do e-commerce; Inundações que

podem impactar nos bloqueios de vias e estradas, além inviabilizar o acesso dos clientes em lojas ocasionando perda de vendas; Ondas de calor que podem reduzir a demanda por roupas de frio ocasionada por temperaturas mais altas do que a média esperada nas regiões sul, sudeste e no Uruguai e Argentina, ocasionando aplicação de markdown adicional para escoamento de produções inadequado às condições climáticas; Ondas de calor também podem impactar a maior necessidade de uso intensivo de ar-condicionado para trazer mais conforto térmico, aumentando o consumo energético das lojas.

Riscos físicos na cadeia de valor: Secas meteorológicas podem levar a estigmatização do setor em relação à qualidade da água, o uso intensivo e sua restrição, em localidades próximas aos fornecedores, levando a Companhia à responsabilidade solidária de eventuais penalidades legais de caráter financeiro, danos reputacionais e possíveis interrupções temporária na produção.

m. outras questões não compreendidas nos itens anteriores

Riscos Macroeconômicos

Pandemias ou surtos de doenças transmissíveis em todo mundo podem impactar a economia mundial e atribuir maior volatilidade e perdas ao mercado de negociação de ações

Pandemias ou surtos de doenças transmissíveis podem impactar de forma adversa, diversos setores da economia mundial, causando volatilidade e perdas nos mercados de ações globais, e de forma amplificada nos mercados emergentes, que compreendem o mercado de capitais brasileiro em que nossas ações são negociadas. Dessa forma, não conseguimos garantir que a cotação das ações de nossa emissão não sofrerá quedas decorrentes inclusive da possibilidade de mudança material nos mercados financeiros globais ou na economia brasileira que cause a diminuição do interesse de investidores em ativos brasileiros. Adicionalmente, o cenário atribui incertezas quanto à possibilidade de manutenção de hábitos de consumo da população, bem como mudanças permanentes. Dessa forma, nossos negócios podem ser impactados por aspectos macroeconômicos que compreendem o aumento significativo do nível de desemprego e consequente redução da renda e do poder de consumo da população, a contração significativa da atividade econômica e redução do PIB, o agravamento da situação do déficit das contas públicas em relação ao PIB com a expansão da política fiscal promovida pelo governo; o rebaixamento de ratings de crédito do Brasil por agências de avaliação de risco; a volatilidade na flutuação das taxas de câmbio; bem como instabilidades sociais e políticas e outras consequências de ordem econômico-financeiras. Adicionalmente, não temos previsibilidade quanto à extensão dos impactos mencionados, bem como quanto a duração dos efeitos adversos mencionados.

Guerras e impactos macroeconômicos

Podemos enfrentar dificuldades de repasse aos preços de nossos produtos para compensar os aumentos de custos decorrentes da inflação, e por consequência, apresentar queda nos nossos resultados. Qualquer mudança material nos mercados financeiros ou na economia brasileira como resultado desses eventos mundiais pode diminuir o interesse de investidores nacionais e estrangeiros em valores mobiliários de emissores brasileiros, incluindo os valores mobiliários de nossa emissão, o que pode afetar adversamente o preço de mercado de tais valores mobiliários e também pode dificultar o acesso ao mercado de capitais e financiamento das nossas operações no futuro em termos aceitáveis.

A instabilidade da taxa de câmbio pode afetar negativamente nossa situação financeira, resultado operacional e o valor de mercado de nossas ações.

A moeda brasileira sofreu frequentes e substanciais variações em relação ao dólar norte-americano e outras moedas estrangeiras durante as últimas décadas. A desvalorização do real frente ao dólar norte-americano pode criar pressões inflacionárias no Brasil e o aumento da taxa de juros, o que afeta negativamente o crescimento da economia brasileira, resultando em efeitos adversos e relevantes para a nossa situação financeira e nossos resultados operacionais, além de restringir o acesso aos mercados financeiros internacionais e determinar intervenções governamentais, inclusive por meio de políticas recessivas. Além disso, a desvalorização do real em relação ao dólar norte-americano pode levar à redução do consumo e a um menor crescimento da economia de modo geral. Por outro lado, a valorização do real em relação ao dólar norte-americano e a outras moedas estrangeiras pode resultar na piora da balança comercial brasileira, bem como arrefecer o crescimento baseado nas exportações. Não exercemos quaisquer influências sobre a política cambial adotada no Brasil, nem dispomos da capacidade de prevê-la. Dependendo das circunstâncias, a desvalorização ou a valorização do real poderá ter um efeito adverso relevante e negativo no crescimento da economia brasileira, bem como nos nossos negócios.

O Governo Federal exerce influência significativa sobre a economia brasileira.

A influência do Governo Federal sobre a economia brasileira, bem como a conjuntura econômica e a política brasileira, poderão causar um efeito adverso relevante nas nossas atividades e de nossas controladas. A economia brasileira tem sofrido intervenções frequentes por parte do Governo Federal, que por vezes, realiza modificações significativas em

suas políticas e normas. As medidas tomadas pelo Governo Federal para controlar a inflação, além de outras políticas e normas, implicam intervenções nas taxas de juros e no mercado de câmbio, mudança das políticas fiscais, controle de preços, controle de capital e limitação às importações, entre outras medidas. Não temos controle sobre as medidas e políticas que o Governo Federal pode vir a adotar no futuro, e tampouco podemos prevê-las. Os nossos negócios, a situação econômico-financeira e os resultados operacionais poderão vir a ser afetados de maneira relevante por modificações nas políticas ou normas que envolvam ou afetem fatores, tais como:

- taxas de juros;
- controles cambiais e restrições a remessas para o exterior;
- política monetária;
- flutuações cambiais;
- alteração das normas trabalhistas, legais e regulatórias;
- inflação;
- liquidez dos mercados financeiros e de capitais domésticos;
- expansão ou contração da economia brasileira;
- política fiscal e alterações na legislação tributária;
- controle sobre importação e exportação;
- instabilidade social e política;
- saúde pública, e
- outros acontecimentos políticos, diplomáticos, sociais e econômicos que venham a ocorrer no Brasil ou que o afetem.

A incerteza quanto à implementação de mudanças por parte do Governo Federal nas políticas ou normas que venham a afetar esses ou outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil e para aumentar a volatilidade do mercado de valores mobiliários brasileiro e dos valores mobiliários emitidos no exterior por companhias brasileiras. As ações do Governo Federal nas políticas ou normas que envolvam os fatores macroeconômicos acima listados poderão afetar adversamente nossas atividades e nossa análise de sensibilidade aos aumentos de taxa de juros. Ademais, mudanças nos preços de ações ordinárias de companhias abertas, ausência de disponibilidade de crédito, reduções nos gastos, desaceleração da economia global, instabilidade de taxa de câmbio, aumento nas taxas de juros no Brasil ou no exterior e pressão inflacionária podem adversamente afetar, direta ou indiretamente, a economia e o mercado de capitais brasileiros, o que poderá reduzir a liquidez global e o interesse do investidor no mercado de capitais brasileiro, afetando negativamente o preço das ações de nossa emissão, gerando consequências negativas aos nossos negócios, situação financeira e resultados operacionais.

A instabilidade política e econômica no Brasil pode afetar adversamente nossos negócios, operações e condição financeira, bem como o preço de negociação de nossas ações.

O Brasil tem apresentado instabilidades econômicas causadas por distintos eventos políticos e econômicos observados nos últimos anos, com a desaceleração do crescimento do PIB e efeitos em fatores de oferta (níveis de investimentos, aumento e uso de tecnologias na produção etc.) e de demanda (níveis de emprego, renda etc.). Consequentemente a incerteza sobre se o governo brasileiro vai conseguir promulgar as reformas econômicas necessárias para melhorar a deterioração das contas públicas e da economia tem levado a um declínio da confiança do mercado na economia brasileira e a uma crise no governo. A economia brasileira continua sujeita às políticas e aos atos governamentais, os quais, em não sendo bem-sucedidos ou implementados, poderão afetar as operações e o desempenho financeiro das empresas, incluindo os nossos.

Além disso, qualquer dificuldade do governo federal em conseguir maioria no congresso nacional poderia resultar em impasse no Congresso, agitação política e manifestações massivas e/ou greves que poderiam afetar adversamente as nossas operações. Incertezas em relação à implementação, pelo governo, de mudanças relativas às políticas monetária, fiscal e previdenciária, bem como à legislação pertinente, podem contribuir para a instabilidade econômica. Essas incertezas e novas medidas podem aumentar a volatilidade do mercado de títulos brasileiros.

Qualquer queda adicional no rating de crédito do Brasil pode afetar adversamente o preço de negociação das nossas ações ordinárias.

Os ratings de crédito afetam a percepção de risco dos investidores e, em consequência, o preço de negociação de valores mobiliários e rendimentos necessários na emissão futura de dívidas nos mercados de capitais. Agências de rating avaliam regularmente o Brasil e seus ratings soberanos, que se baseiam em uma série de fatores, incluindo tendências macroeconômicas, condições fiscais e orçamentárias, métricas de endividamento e a perspectiva de alterações em

qualquer um desses fatores. O Brasil perdeu grau de classificação da sua dívida soberana nas três principais agências de classificação de risco baseadas nos EUA - Standard&Poor's, Moody's e Fitch – nos últimos anos. Qualquer rebaixamento adicional dos ratings de crédito soberano do Brasil poderia aumentar a percepção de risco dos investidores e, como resultado, aumentar o custo futuro da emissão de dívida e afetar adversamente o preço de negociação de nossas ações ordinárias.

A inflação e os esforços do governo para combatê-la podem contribuir para a incerteza econômica no Brasil, o que poderia prejudicar nossos negócios e resultados operacionais e o valor de mercado de nossas ações.

As medidas frequentemente adotadas pelo governo brasileiro para o controle da inflação incluem a manutenção de uma rígida política monetária, ajustando a oferta e demanda de crédito através de alterações nas taxas de juros reais, o que restringe a disponibilidade de crédito e prejudica o crescimento econômico. Com isso, as taxas de juros ficam sujeitas a flutuações significativas.

Eventuais intervenções do governo brasileiro, a aproximação entre oferta e a demanda agregada (consumo próximo à capacidade produtiva), a eventual queda brusca de oferta, inclusive a gestão das taxas oficiais de juros, intervenções no mercado de câmbio e ações para ajustar o valor do Real poderão desencadear aumento de inflação e, por consequência, impactar negativamente os níveis de consumo no varejo. Na possibilidade de o Brasil persistir com elevados níveis de inflação, sem resposta aos atuais patamares de juros, o governo brasileiro poderá optar por elevar ainda mais as taxas oficiais de juros. Ocorrendo um cenário de aumento da inflação, podem ocorrer aumentos nos preços das mercadorias e:

(i) se não for repassado integralmente nos preços praticados aos nossos clientes para compensar os efeitos da inflação sobre a estrutura de custos, há possibilidade de queda das margens operacionais e a rentabilidade da empresa pode retrair; e (ii) se for repassado integralmente nos preços praticados aos nossos clientes, a receita pode diminuir, impactando a rentabilidade. Adicionalmente, a inflação alta geralmente implica em um aumento da taxa de juros local, por conseguinte, o custo de nossas dívidas denominadas em Reais pode aumentar, causando uma redução em nossos lucros. Além disso, uma alta da inflação e seu efeito na taxa de juros local podem reduzir a liquidez nos mercados de crédito locais, o que pode afetar negativamente nossa capacidade de negociar o refinanciamento de nossas dívidas. Qualquer redução em nosso lucro líquido do exercício e qualquer deterioração em nossa situação econômico-financeira pode levar a um declínio no preço de mercado de nossas ações e na capacidade de pagamento.

O valor de mercado de nossas ações pode ser afetado negativamente pela volatilidade do mercado.

O valor de mercado de nossas ações ordinárias pode estar sujeito a flutuações significativas. Talvez não seja possível a revenda de nossas ações pelo mesmo preço justo por ação ou por um preço superior a este. Entre os fatores que podem afetar o valor de mercado de nossas ações estão:

- variações presentes ou futuras nas vendas de lojas comparáveis no resultado das operações;
- mudanças nas estimativas financeiras de analistas;
- mudanças presentes ou futuras na economia brasileira ou no mercado de varejo, e
- anúncios, feitos pela nossa Companhia ou por nossos concorrentes, de aquisições relevantes, associações estratégicas, alienações, ou outras iniciativas estratégicas.

Indicar os 5 (cinco) principais fatores de risco, dentre aqueles enumerados no campo 4.1, independentemente da categoria em que estejam inseridos

1) *Podemos não ser capazes de utilizar, no tempo previsto, as novas tecnologias, processos e sistemas, no CD Cabreúva/SP.*

O Centro de Distribuição de Cabreúva foi implementado com tecnologias, processos e sistemas que não são utilizados nas demais operações logísticas da companhia. É o primeiro CD das Lojas Renner com tecnologia e processos omni, integrando estoques e operações para os diversos canais de varejo (lojas físicas e online). As tecnologias utilizadas já são aplicadas por grandes empresas internacionais, na Europa e nos EUA, mas é nova para a Renner, acarretando a necessidade de adquirir os conhecimentos necessários para a operação desta solução e envolvimento de muitas áreas da empresa, desde fornecedores, planejamento de compras, planejamento de distribuição para as lojas e operação de logística. A curva de aprendizagem da operação do CD com estas novas tecnologias e a implementação das mudanças necessárias nas diversas áreas da empresa, bem como para seus fornecedores de produtos, poderão acarretar uma implementação lenta, improdutiva, com impactos financeiros e no abastecimento das lojas e atendimento aos clientes do e-commerce.

Em função destes riscos, o plano de transição para este CD foi desenhado de forma a proteger o abastecimento das lojas físicas através de uma implementação em etapas flexíveis e possíveis de serem atrasadas ou aceleradas em função do desempenho real da operação. A decisão para evoluir no plano de implementação é feita através de governança com vários fóruns técnicos até executivos envolvendo membros da Diretoria.

2) *Podemos não ser capazes de manter o mesmo ritmo de crescimento de vendas.*

Acreditamos que os principais fatores que podem impactar as nossas vendas de lojas comparáveis são: (i) apelo contínuo de nossas marcas e do nosso conceito de *Lifestyle* (Estilos de Vida); (ii) nossa capacidade de prever e responder às novas tendências da moda e de consumo em tempo hábil; (iii) nossa capacidade de atrair novos clientes e manter os atuais; (iv) a confiança do consumidor; (v) situação econômica nas áreas onde nossas lojas estão localizadas; (vi) o ciclo da moda; (vii) o impacto que a abertura de novas lojas pode gerar sobre as lojas pré-existentes nestes mesmos mercados, (viii) mudanças em nossas políticas de crédito, propaganda e marketing; (ix) concorrência, (x) datas festivas; (xi) variações climáticas; e (xii) recessões econômicas.

3) *Dependemos fortemente de sistemas de gerenciamento de informação para operar nossos negócios.*

Nossas operações dependem da funcionalidade, disponibilidade, integridade, estabilidade operacional de vários sistemas, entre os quais sistemas de ponto-de-venda em lojas, e-commerce, de crédito, de logística, de comunicação e vários aplicativos para controlar os estoques e gerar relatórios de desempenho comercial e financeiro. Se estes ou quaisquer outros sistemas e software não funcionarem de maneira eficaz (e.g., devido à desatualização dos softwares, vírus, panes, falta de energia, etc.), isso poderá afetar negativamente a disponibilidade e precisão de nosso processamento de transações, contabilização e geração de relatórios comerciais e financeiros, bem como nossa capacidade de gerenciar nossos negócios e prever adequadamente os resultados operacionais e necessidades de caixa. Nós não temos seguros de interrupção de negócios para compensação por perdas que possam ocorrer como resultado de quaisquer desses eventos. Para gerenciar o crescimento de nossas operações, precisaremos continuar a aperfeiçoar nossos sistemas operacionais e financeiros, processamento de transações, procedimentos e controles, gerando despesas adicionais substanciais ou problemas de integração, o que poderia prejudicar nossos resultados financeiros.

4) *Vendas em cartão de crédito e financiamento possuem representatividade no setor de varejo e qualquer alteração nas políticas dos emissores de cartão de crédito pode afetar negativamente nossos negócios e resultados operacionais.*

O setor de varejo é relativamente dependente de cartões de crédito. Para executar as vendas com cartão de crédito, dependemos das políticas das empresas de cartão de crédito, incluindo as taxas que essas empresas nos cobram. Qualquer alteração nas políticas dos emissores de cartão de crédito, incluindo, por exemplo, a taxa de administração cobrada dos estabelecimentos comerciais, pode afetar negativamente nossos negócios e resultados operacionais.

5) *Podemos ser vinculados a procedimentos irregulares praticados por fornecedores e terceiros com os quais temos relação comercial de compra e venda de produtos.*

Devido às características do setor varejista têxtil (grande quantidade de pequenas e médias sociedades de confecção, facção e manufatura de produtos de vestuário, calçados, acessórios e beleza), somos atualmente e podemos vir a ser vinculados a procedimentos irregulares praticados por fornecedores e terceiros contratados. A identificação de irregularidade trabalhista, previdenciária e/ou ambiental junto a fornecedores, terceiros e seus contratados pode gerar interrupção do fornecimento de produtos e a interpretação de que somos responsáveis pelo ocorrido.

Na esfera civil, os danos ambientais implicam responsabilidade objetiva e, portanto, o dever de reparar ou indenizar os danos causados ao meio ambiente e a terceiros afetados independe de dolo ou culpa (imperícia, negligência ou imprudência). Além disso, a responsabilidade civil ambiental é solidária, ou seja, a obrigação de reparar a degradação

causada poderá afetar a todos aqueles que, direta ou indiretamente, contribuíram para a ocorrência do dano ambiental (incluindo nossos fornecedores), independentemente da comprovação de culpa dos agentes, o que poderá afetar adversamente nossos resultados e atividades. Ainda, a contratação de terceiros para proceder a qualquer intervenção nas nossas atividades não nos exime de responsabilidade por eventuais danos ambientais causados pela contratada.

Caso a sejamos responsabilizados por quaisquer dos eventos listados acima, esses eventuais danos, nossa marca/imagem e resultados poderão ser adversamente afetados, além da possibilidade de incorrerem em sanções de multa, advertência, suspensão temporária de participar de licitações e impedimento de contratar com a administração pública, declaração de inidoneidade para licitar ou contratar com a Administração Pública e/ou nos impossibilitar de usufruir de benefícios fiscais, ou vir a encontrar dificuldade na obtenção de financiamentos em condições favoráveis.

Nós e nossas controladas somos, e poderemos vir a ser no futuro, parte em processos e termos de ajustamento de conduta que discute irregularidades trabalhistas praticadas pelos nossos fornecedores. Para maiores informações, verificar a seção 4.7 deste Formulário de Referência.

Descrever, quantitativa e qualitativamente, os principais riscos de mercado a que o emissor está exposto, inclusive em relação a riscos cambiais e a taxas de juros

Além dos fatores de risco indicados no item 4.1, a Companhia está exposta a diversos riscos de mercado. O governo brasileiro frequentemente intervém na economia brasileira e ocasionalmente faz mudanças significativas nas suas políticas e regulamentações. As ações do governo brasileiro para controlar a inflação e implementar outras políticas frequentemente envolvem, entre outras medidas, aumentos nas taxas de juros, mudanças nas políticas fiscais, controle de preços, desvalorizações/valorização da moeda, controle de fluxo de capitais e limites sobre as importações, o que pode afetar negativamente a situação financeira e os resultados operacionais da Companhia.

Neste contexto, como principais riscos a que a Companhia está exposta, temos: (i) risco de mercado (risco cambial e risco de taxa de juros); (ii) risco de liquidez e gestão de capital; (iii) risco inflacionário e (iv) risco de crédito.

Os riscos de mercado descritos abaixo são aqueles que a Companhia conhece e acredita que atualmente podem afetá-la adversamente, de modo que riscos adicionais que a Companhia não conhece atualmente ou que considera irrelevantes neste momento também podem vir a afetá-la adversamente no futuro.

i) Riscos de mercado

a. Risco cambial

Decorrente, principalmente, das importações de mercadorias e nossa política de gestão de risco cambial é de proteger até 100% das importações via operações de hedge - compostas por contratos de compra a termo de moeda do tipo Non-Deliverable Forward (NDF) e por operações de Swap relativas ao valor contratado de empréstimo em moeda estrangeira (Lei 4.131 Bacen).

Além disso, como a exposição líquida ao risco cambial está relacionada à estimativa de fluxos de caixa futuros e pagamentos de mercadorias importadas a prazo, posteriormente ao seu registro no estoque, ajustamos a composição de preços no varejo para compensar o impacto nos custos. Para mitigar a exposição líquida dos pedidos de mercadorias importadas, observando a política de gestão de risco cambial, a Administração acompanha as projeções e cenários esperados para as taxas de câmbio das moedas estrangeiras e, com isso, analisa o melhor momento para as contratações de hedge.

Abaixo demonstramos a exposição líquida e a análise de sensibilidade relacionada aos pedidos de importações de mercadorias, fluxo de pagamento relacionado a mercadorias desembaraçadas, importação de bens do ativo imobilizado registrado e empréstimos em moeda estrangeira em 31 de dezembro de 2024, considerando a cotação do Dólar e Euro em cada cenário com base nas projeções do mercado futuro B3, de acordo com a data base da próxima divulgação.

Em milhares de R\$	Consolidado				
	31/12/2024				
	Nocional (Pagar) Receber	Cotação próximo trimestre	Cenário Provável	Valorização da moeda	
				Possível +25%	Remoto +50%
Derivativos designados para hedge accounting					
Projeção de pedidos (objeto)	US\$ (244.421)	R\$ 6,2841	R\$ (3.920)	R\$ (378.169)	R\$ (752.418)
NDF (instrumento)	US\$ 43.460	R\$ 6,2841	R\$ 697	R\$ 67.241	R\$ 133.786
Exposição líquida	US\$ (200.961)		R\$ (3.223)	R\$ (310.928)	R\$ (618.632)
Exposição total, líquida de IR/CS de 34,00% em 2024			R\$ (2.127)	R\$ (205.212)	R\$ (408.297)

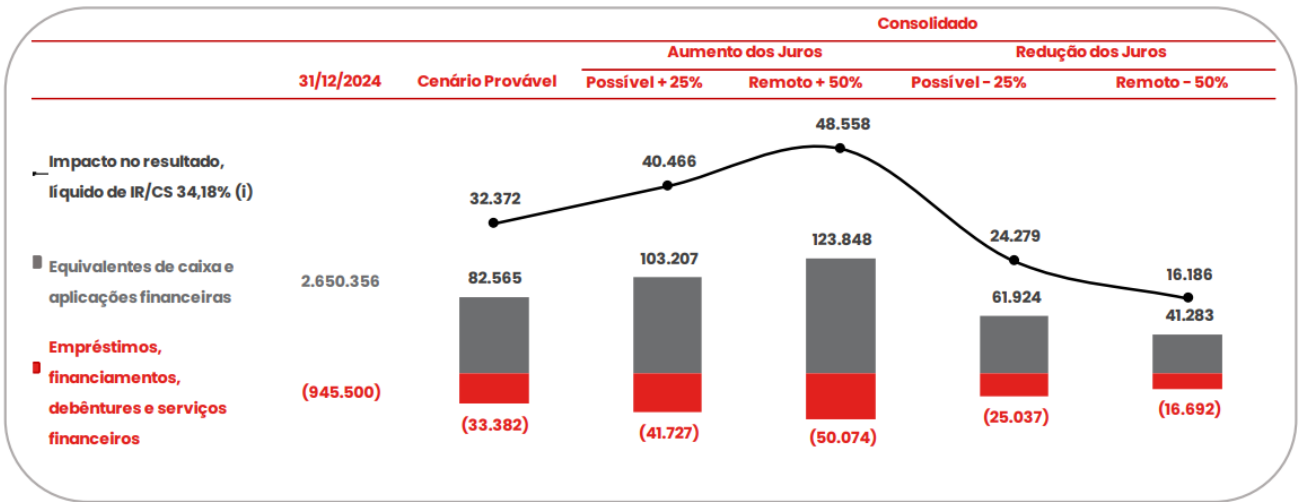
b. Risco da Taxa de Juros

Decorre das operações de equivalentes de caixa, aplicações financeiras, financiamentos de operações de serviços financeiros, debêntures, empréstimos e Swap. Nossa política é manter 100% dos empréstimos no mercado de renda fixa, com captações remuneradas tanto à taxa de juros fixa, quanto atreladas ao CDI (Certificado de Depósito Interbancário) e Selic. Como os ativos financeiros são indexados ao CDI e os recebíveis são realizáveis a curto prazo, corrigidos a taxas de juros fixa, o nível de risco associado às oscilações nas taxas de juros é relativamente baixo.

A Administração analisa continuamente a exposição às taxas de juros, comparando as taxas contratadas às vigentes no mercado, simulando cenários de refinanciamento, renovação de posições e hedge natural, definindo uma mudança razoável na taxa de juros e calculando o impacto sobre o resultado.

Em 31 de dezembro de 2024, realizamos testes de sensibilidade para cenários adversos dos juros, considerando o cenário esperado para a próxima divulgação de taxa de juros do CDI e Selic de 13,14% a.a., baseadas em projeções do mercado

futuro B3, com rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras líquidos de Pis e Cofins. Os impactos que seriam apurados para o próximo trimestre são:



Considerando que a Companhia possui posição de caixa superior às suas dívidas (endividamento líquido negativo), tanto o aumento quanto a redução das taxas de juros resultariam em impacto positivo no resultado da Companhia.

ii) Risco de Liquidez

Gerimos nossas disponibilidades estabelecendo um montante de caixa mínimo estratégico, baseado no ciclo de caixa das operações de varejo e no capital mínimo necessário para garantir as operações de crédito, assegurando que haja caixa suficiente para atender às necessidades e planos de negócio:



A Administração monitora continuamente as previsões das exigências de liquidez, considerando os planos de financiamento da dívida, e acompanhamentos trimestrais dos indicadores financeiros e não financeiros, com base nos últimos 12 meses, exigidos contratualmente nos empréstimos, confirmando o entendimento das premissas contratuais. Abaixo segue os indicadores acompanhados:

Financeiros						
Instrumento	Emissão	Vencimento	1º Indicador: Dívida Líquida Consolidada		2º Indicador: EBITDA (ex-IFRS 16)	
			EBITDA (ex-IFRS 16)		Resultado Financeiro	
			Contratado	Apurado	Contratado	Apurado
12ª emissão de debênture	18/02/2021	18/02/2025	≤ 3,5 x	-0,73x	≥ 2,0 ou < 0	-14,5x

A agência de rating ‘Standard & Poors’ classificou o rating de crédito da Companhia como brAAA com perspectiva estável na categoria escala nacional (Brasil).

Não Financeiros

Apresentar Demonstrações Financeiras

Padronizadas - DFP com parecer dos Auditores
Independentes até três meses após o fim de cada
exercício social, ou cinco dias úteis após sua
divulgação.

Cumprir a legislação ambiental e trabalhista

(saúde e segurança, não utilização de mão de obra
infantil ou análoga ao trabalho escravo e combate
à exploração sexual)

Adotar políticas e procedimentos para cumprir

as Leis Anticorrupção, nos termos do Decreto nº
8.420, de 18 de março de 2015.

O fluxo de caixa contratual inclui o principal mais os juros futuros estimados. A seguir, demonstramos os fluxos de caixas contratuais dos passivos financeiros do Consolidado dos três últimos exercícios (em R\$ milhares)

	Saldo Contábil	Fluxo de Caixa Contratual	Menos de 3 meses	Entre 4 e 6 meses	Entre 7 e 12 meses	Entre 1 e 2 anos	Entre 3 e 5 anos	Acima de 5 anos
Empréstimos, financiamentos e debêntures	522.440	537.866	537.866	-	-	-	-	-
Financiamentos - operações serviços financeiros	423.060	461.308	-	148.486	294.586	18.236	-	-
Arrendamentos a pagar	2.631.411	3.793.108	205.351	191.836	372.076	680.274	1.029.345	1.314.226
Fornecedores	1.809.136	1.824.593	1.764.597	58.105	67	1.824	-	-
Obrigações com administradoras de cartões	2.610.217	2.609.838	1.968.337	443.495	198.006	-	-	-
Saldo em 31 de dezembro de 2024	7.996.264	9.226.713	4.476.151	841.922	864.735	700.334	1.029.345	1.314.226

	Saldo Contábil	Fluxo de Caixa Contratual	Menos de 3 meses	Entre 4 e 6 meses	Entre 7 e 12 meses	Entre 1 e 2 anos	Entre 3 e 5 anos	Acima de 5 anos
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.101.875	1.276.969	612.702	-	107.586	556.681	-	-
Financiamentos - operações serviços financeiros	825.025	935.191	-	-	540.045	395.146	-	-
Arrendamentos a pagar	2.742.267	3.889.947	197.060	183.542	352.366	670.443	1.046.489	1.440.047
Fornecedores	1.808.644	1.826.316	1.754.238	38.359	101	33.618	-	-
Obrigações com administradoras de cartões	2.526.498	2.526.498	1.877.770	444.814	200.581	3.333	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	16.883	17.496	6.160	10.871	465	-	-	-
Saldo em 31 de dezembro de 2023	9.021.192	10.472.417	4.447.930	677.586	1.201.144	1.659.221	1.046.489	1.440.047

	Saldo Contábil	Fluxo de Caixa Contratual	Menos de 3 meses	Entre 4 e 6 meses	Entre 7 e 12 meses	Entre 1 e 2 anos	Entre 3 e 5 anos	Acima de 5 anos
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.169.143	1.422.638	80.609	2.438	140.776	663.329	535.486	-
Financiamentos - operações serviços financeiros	1.236.232	1.506.416	-	253.213	397.674	482.766	372.763	-
Arrendamentos a pagar	2.909.910	3.980.044	281.169	208.315	204.848	115.122	541.018	262.9572
Fornecedores	1.641.386	1.644.028	1570.404	56320	-	17.304	-	-
Obrigações risco sacado	78.848	79.721	58020	21701	-	-	-	-
Obrigações com administradoras de cartões	2.464.968	2.464.968	1805606	446573	212.789	-	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	6.940	7.121	6995	126	-	-	-	-
Saldo em 31 de dezembro de 2022	9.507.427	11.104.936	3.802.803	988.686	956.087	1.278.521	1.449.267	2.629.572

iii) Gestão de capital

Além do capital próprio, utilizamos também capital de terceiros para financiar as atividades, otimizando a estrutura de capital. O caixa e endividamento líquido reflete a exposição total das obrigações junto ao sistema financeiro e ao mercado de capitais e, portanto, não inclui os passivos relacionados aos arrendamentos a pagar.

Os níveis de endividamento são monitorados em relação à capacidade de geração de caixa e estrutura de capital. Abaixo demonstramos a gestão de capital dos últimos 3 exercícios em milhões de reais

	Consolidado		
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
Empréstimos, financiamentos e debêntures	(522,4)	(1.101,9)	(1.169,1)
Circulante	(522,4)	(602,0)	(122,8)
Não circulante	-	(499,9)	(1.046,3)
Financiamentos operacionais	(423,1)	(825,0)	(1.236,3)
Circulante	(409,3)	(488,8)	(581,4)
Não circulante	(13,7)	(336,2)	(654,9)
Endividamento bruto	(945,5)	(1.926,9)	(2.405,4)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	2.771,3	3.103,8	3.503,5
Endividamento líquido	1.825,8	1.176,9	1.098,1
Patrimônio líquido	10.773,0	10.047,2	10.087,5
Índice de alavancagem financeira (a)	-16,95%	-11,71%	-10,89%

(a) Índice relativo obtido pela divisão do Caixa (Endividamento líquido) pelo Patrimônio líquido, evidenciando em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022 que a Companhia possui alavancagem financeira negativa.

iii) Risco de Crédito

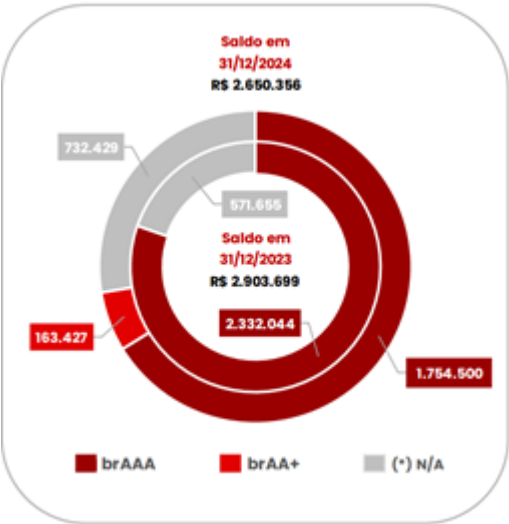
a. Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e Instrumentos financeiros derivativos

Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras

Conforme política financeira da Companhia, os equivalentes de caixa e as aplicações financeiras, devem ser aplicados em instituições financeiras, com rating de longo prazo em escala nacional, classificados com baixo risco de crédito e com reconhecida solidez.

A classificação dos ratings dos equivalentes de caixa e das aplicações financeiras estão de acordo com as principais agências de classificação de risco.

Apresentamos abaixo a qualidade do crédito dos equivalentes de caixa e das aplicações financeiras mantidas pela Companhia.



(*) Não aplicável, pois nas principais agências não há classificação de risco para os Fundos – Brasil Plural Crédito Privado Retail FIRF e Títulos do Tesouro Nacional, na escala nacional, entretanto, esses ativos têm classificação de risco AAA em pelo menos uma das agências de classificação de rating.

Instrumentos financeiros derivativos

A agência de rating ‘Standard & Poors’ classificou o rating de crédito da Companhia como brAAA com perspectiva estável na categoria escala nacional (Brasil). E no quadro a seguir estão demonstrados os ratings de risco de crédito dos instrumentos financeiros derivativos ativos, de acordo com as principais agências de classificação de risco, em milhões de reais.

Rating - Escala Nacional	Consolidado		
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
brAAA	28	0,2	8,2
Total - Instrumento financeiro derivativo (ativo)	28	0,2	8,2

b. Contas a receber de clientes

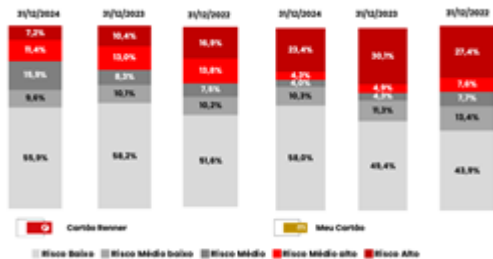
Risco de crédito

Nossas políticas de vendas e concessão de crédito visam minimizar problemas decorrentes da inadimplência de clientes através da seleção criteriosa da carteira, que considera a capacidade de pagamento e a diversificação das operações. Estas políticas estão subordinadas às de crédito, fixadas pela Administração, com apoio de sistemas tecnológicos e processos avançados vinculados à área de risco e fraude.

Os recebíveis provêm preponderantemente das operações de varejo à pessoa física em massa, com análise de crédito individual e baixo ticket médio, caracterizados pela pulverização absoluta do risco de crédito e a ausência de instrumento

de garantia. Os valores registrados nas contas a receber representam a dimensão adequada da nossa exposição ao risco de crédito.

A classificação interna da qualidade do risco do crédito, está apresentada abaixo:



Probabilidade de atraso superar a 60 dias:

- **Risco baixo:** probabilidade $\leq 9,3\%$;
- **Risco médio:** Clientes com até 4 meses de Cartão Renner ou Meu Cartão, com pouco histórico de movimentação para que se meça sua probabilidade de inadimplência.
- **Risco médio alto:** probabilidade $> 16,8\%$ e $\leq 31,3\%$;
- **Risco alto:** probabilidade $> 31,3\%$.

Recebíveis oriundos das vendas com cartões de crédito de terceiros não estão compondo esta análise por se tratar de recebíveis com risco de inadimplência por parte do emissor do cartão, sem histórico de perda e expectativa de perdas futuras. Os valores registrados nas contas a receber representam a dimensão adequada da nossa exposição ao risco de crédito.

Descrever os processos judiciais, administrativos ou arbitrais em que o emissor ou suas controladas sejam parte, discriminando entre trabalhistas, tributários, cíveis, ambientais e outros: (i) que não estejam sob sigilo, e (ii) que sejam relevantes para os negócios do emissor ou de suas controladas, indicando:

A Companhia e suas controladas figuram como parte em procedimentos administrativos e processos judiciais de natureza cível, trabalhista e tributária, decorrentes do curso normal de suas atividades.

Os processos descritos abaixo foram selecionados considerando sua potencial capacidade de representar impacto significativo ao (i) patrimônio, à capacidade financeira, aos negócios da Companhia; ou (ii) independentemente do seu valor, que possam impactar a sua imagem.

1) Processo:	Discussão sobre as regras do FAP/SAT - Previdenciário/Federal Processo nº 5000438-80.2010.4.04.7100
a. juízo:	2ª Vara Federal de Porto Alegre/RS.
b. instância:	Supremo Tribunal Federal (STF) e Superior Tribunal de Justiça (STJ).
c. data de instauração:	21/01/2010.
d. partes no processo:	Polo Ativo: Lojas Renner S.A. Polo Passivo: Delegado da Receita Federal do Brasil.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	Não há contingência envolvida, uma vez que a Companhia efetuou o pagamento dos valores devidos após cassação da liminar e efetua o regular pagamento do Seguro de Acidente de Trabalho (SAT).
f. principais fatos:	Mandado de segurança que questiona o aumento da alíquota do SAT, de 1% para 3%, tal como a aplicação do multiplicador do Fator Acidentário de Prevenção (“FAP”).
g. resumo das decisões de mérito proferidas:	Em primeira instância judicial, foi deferida liminar para suspensão da exigibilidade da cobrança e a sentença foi favorável. A União Federal interpôs recurso de apelação ao Tribunal Regional Federal, ao qual foi dado parcial provimento. Em razão da decisão parcialmente favorável à União no Tribunal, a Companhia efetuou o recolhimento do valor em discussão naquele momento. A Companhia peticionou requerendo a desistência parcial do pedido apenas em relação à discussão do FAP.
h. estágio do processo:	Aguarda o julgamento dos recursos da Companhia aos Tribunais Superiores (STF e STJ).
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Potencial crédito envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	A Companhia já adota a metodologia de recolhimento entendida como correta pelas Autoridades Fiscais. Destarte, eventual perda do processo não irá trazer consequências desfavoráveis adicionais à Companhia.

2) Processo:	IPI Revenda – Processo 10340.721238/2021-16
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Segunda instância administrativa – Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF).
c. data de instauração:	14/10/2021
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou	R\$ 132.820.536,81 (valor aproximado em janeiro de 2025).

direitos envolvidos:	
f. principais fatos:	Discute-se a exigência de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) pela suposta ausência de recolhimento ou recolhimento a menor de IPI revenda, sem a observância do Valor Tributável Mínimo, na saída dos centros de distribuição para as lojas, relativas ao período de janeiro de 2017 a dezembro de 2020, cumuladas com multa e juros de mora.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia, a qual foi julgada improcedente. Interposto recurso voluntário ao CARF.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento de recurso voluntário.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

3) Processo:	IPI Revenda – Processo 10340.721548/2021-22
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Segunda instância administrativa – Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF).
c. data de instauração:	17/11/2021
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 54.604.091,65 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Discute-se a exigência de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) pela suposta ausência de recolhimento ou recolhimento a menor de IPI revenda, sem a observância do Valor Tributável Mínimo, na saída dos centros de distribuição para as lojas, relativas ao período de julho de 2017 a dezembro de 2020, cumuladas com multa e juros de mora.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia, a qual foi julgada improcedente. Interposto recurso voluntário ao CARF.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento de recurso voluntário.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

4) Processo:	IPI Revenda – Processo 10340.721452/2021-64
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Segunda instância administrativa – Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF).
c. data de instauração:	30/11/2021
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil

	Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 90.762.415,31 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Discute-se a exigência de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) pela suposta ausência de recolhimento ou recolhimento a menor de IPI revenda, sem a observância do Valor Tributável Mínimo, na saída dos centros de distribuição para as lojas, relativas ao período de janeiro de 2017 a dezembro de 2020, cumuladas com multa e juros de mora.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia, a qual foi julgada improcedente. Interposto recurso voluntário ao CARF.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento de recurso voluntário.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

5) Processo:	PIS/COFINS – Glosa de Créditos – Processo 11000.724636/2021-08
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Segunda instância administrativa – Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF).
c. data de instauração:	08/11/2021
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 215.992.727,8 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Discute-se a exigência de Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e Contribuição ao Programa de Integração Social (PIS), pela suposta tomada de crédito indevida, relativas ao período de 2018 e 2019, cumuladas com multa de ofício e juros de mora.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia, a qual foi julgada improcedente. Interposto recurso voluntário ao CARF..
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento do recurso.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
h. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

6) Processo:	Glosa de créditos de ICMS adquiridos de terceiros – Processo Judicial nº 0274864-51.2022.8.19.0001
a. juízo:	11ª Vara de Fazenda Pública do Estado do Rio de Janeiro

b. instância:	Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro
c. data de instauração:	18/10/2022.
d. partes no processo:	Polo Ativo: Estado do Rio de Janeiro Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 24.807.730,12 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Trata-se de ação anulatória, com pedido de antecipação dos efeitos da tutela provisória de urgência, que visa desconstituir os débitos fiscais oriundos dos Autos de Infração nºs 03.388003-0 e 03.388002-2, lavrados pela Secretaria da Fazenda do Estado do Rio de Janeiro em razão da glosa de créditos de ICMS de terceiros adquiridos junto à Cooperativa Cantagalo em operação intermediada pelo Estado do Rio de Janeiro.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Proferida decisão de segunda instância judicial favorável à Companhia, desconstituindo na integralidade os débitos fiscais oriundos dos Autos de Infração nºs 03.388003-0 e 03.388002-2.
h. estágio do processo:	Aguarda-se desfecho do caso
i. a chance de perda é:	Remota.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
h. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

7) Processo:	Planos de Opções de Compra de Ações – suposta incidência de IRRF – Processo nº 11080.732473/2013-76
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Segunda instância administrativa – Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF)
c. data de instauração:	28/02/2014
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 12.179.836,7 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Discute-se a pretensa incidência de imposto sobre a renda retido na fonte (IRRF) sobre os Planos de Opções de Compra de Ações da Companhia e a respectiva retenção do imposto de renda, cuja autuação foi referente aos períodos base 2009 e 2010, sendo aplicada multa e juros pela não retenção. .
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia, a qual foi julgada improcedente. Interposto recurso voluntário ao CARF.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento de recurso voluntário.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

8) Processo:	Planos de Opções de Compra de Ações – suposta incidência de Contribuições Previdenciárias – Processo nº 5067168-24.2020.4.04.7100
a. juízo:	13ª Vara Federal de Porto Alegre
b. instância:	Tribunal Regional Federal da 4ª Região
c. data de instauração:	07/12/2020
d. partes no processo:	Polo Ativo: Lojas Renner S.A. Polo Passivo: União – Fazenda Nacional
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 31.709.740,13 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Discute-se pretensa incidência de contribuições previdenciárias sobre os Planos de Opções de Compra de Ações da Companhia e importâncias pagas a título de participação nos lucros aos seus administradores com relação aos períodos base 2009 e 2010. Ajuizada Ação Anulatória de Débito Fiscal visando cancelar integralmente o crédito tributário constante no Processo Administrativo 11080.732476/2013-18, que se encerrou na esfera administrativa
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Foi proferida sentença ratificando a medida liminar concedida, julgando a ação favoravelmente à Companhia, declarando a nulidade do crédito objeto do processo administrativo nº 11080.732476/2013-18. A Fazenda Nacional apresentou recurso em face desta decisão.
h. estágio do processo:	Aguarda-se o julgamento do recurso da Fazenda Nacional.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

9) Processo:	ICMS Centralização – Processo 4.129.934-6
a. juízo:	Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo.
b. instância:	Segunda instância administrativa – Tribunal de Impostos e Taxas (TIT).
c. data de instauração:	03/01/2020
d. partes no processo:	Polo Ativo: Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo. Polo Passivo: Maxmix Comercial Ltda.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 19.645.422,57 (valor aproximado em janeiro de 2025).
f. principais fatos:	Discute-se a cobrança de ICMS decorrente de supostos equívocos na centralização dos saldos devedores de estabelecimentos centralizados, em estabelecimento centralizador, do período de janeiro a dezembro de 2015.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação, foi julgado procedente o auto de infração. Desta decisão, foi apresentado recurso ordinário pela Companhia ao TIT, ao qual foi negado provimento. Interposto recurso especial à Câmara Superior do TIT, ao qual foi negado provimento.

	Apresentado pedido de retificação de julgado ao Tribunal.
h. estágio do processo:	Aguarda-se decisão do pedido de retificação de julgado.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
h. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

10) Processo:	Processo 11000.726710/2021-12 – PIS/COFINS – Glosa de Créditos –
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Segunda instância administrativa – Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF)
c. data de instauração:	08/10/2021
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Fashion Business Comércio de Roupas Ltda.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 14.936.387,46 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Discute-se a exigência de PIS/COFINS pela suposta tomada de crédito indevida, nas competências de janeiro/2018 a dezembro/2019, relacionadas a diversos insumos e locação.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia, foi julgada improcedente. Interposto recurso voluntário ao CARF.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento de recurso voluntário.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
h. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

11) Processo:	Ações judiciais propostas para a discussão do DIFAL 2022
a. juízo:	Tribunais de Justiça dos Estados da Federação
b. instância:	Supremo Tribunal Federal (STF)
c. data de instauração:	n/a
d. partes no processo:	Polo Ativo: Lojas Renner S.A., Maxmix Comercial Ltda. e Fashion Business Comércio de Roupas Ltda. Polo Passivo: Estados da Federação
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	Valores de provisão: 39.051.000,00 (valor aproximado em janeiro de 2025).
f. principais fatos:	Mandados de Segurança impetrados para questionar a exigência do Diferencial de Alíquota de ICMS (DIFAL) no exercício de 2022 (anterioridade anual), ou, subsidiariamente, nos meses de janeiro, fevereiro e março de 2022 (anterioridade

	nonagesimal), em operações de vendas de mercadorias interestaduais para pessoas físicas e jurídicas não-contribuintes do ICMS; tal como nas aquisições de bens para uso em consumo.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Em 29/11/23, foi finalizado o julgamento do mérito das ADIs 7.070, 7.078 e 7.066 pelo STF, em que se discutiu a constitucionalidade da cobrança do DIFAL, nas operações interestaduais destinadas a consumidor final não contribuinte de ICMS, pelos Estados e Distrito Federal no ano de 2022. A Suprema Corte decidiu, pelo placar de 6x5, por validar parcialmente a cobrança realizada pelos Entes Federativos, definindo que a cobrança do DIFAL poderia ser realizada a partir de 05 de abril de 2022 (conforme a regra de anterioridade nonagesimal), e não somente a partir 1º de janeiro de 2023, como defendido pelos contribuintes (regra da anterioridade anual).
h. estágio do processo:	As ações, em sua maioria, estão suspensas, aguardando o julgamento definitivo do tema pelo STF.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Matéria e valores envolvidos.
h. análise do impacto em caso de perda do processo:	Conversão em renda dos depósitos realizados.

12) Processo:	Processo nº 11000.720089/2025-15 — Subvenções de Investimentos
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Primeira instância administrativa – Delegacia Regional de Julgamento
c. data de instauração:	06/01/2025
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 150.055.400,15 (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Processo administrativo originário da suposta exclusão indevida da base de cálculo do IRPJ e da CSLL de valores a título de subvenção para investimento decorrentes de desonerações/benefícios fiscais concedidos pelos Estados da Federação (“benefícios negativos”), relativos aos anos-calendário de 2021 e 2022.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento da defesa apresentada.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

13) Processo:	Processo nº 16327.720010/2025-89 — PIS/COFINS, Correspondente Bancário
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Primeira instância administrativa – Delegacia Regional de Julgamento
c. data de instauração:	15/01/2025
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Realize Crédito, Financiamento e Investimento S.A
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 27.183.826,54. (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Processo administrativo originário da suposta exclusão indevida da base de cálculo do PIS/COFINS, relativos a janeiro de 2020 e fevereiro 2024, de valores pagos referentes a correspondentes bancários.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento da defesa apresentada.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

14) Processo:	Processo nº 10983.726607/2024-36 — Despesas Portuárias – Capatazia
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil.
b. instância:	Primeira instância administrativa – Delegacia Regional de Julgamento
c. data de instauração:	15/01/2025
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 18.674.085,79. (valor aproximado em janeiro de 2025)
f. principais fatos:	Trata-se de auto de infração referente a Imposto sobre Importação, IPI-Importação, PIS/COFINS-Importação e multa aduaneira em razão de suposta ausência da inclusão de despesas totais de capatazia portuária na base de cálculo desses tributos.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento da defesa apresentada.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
k. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

15) Processo:	Processo nº 11000-730.639/2025-04– PIS/COFINS – Glosa de Créditos
a. juízo:	Secretaria da Receita Federal do Brasil
b. instância:	Primeira instância administrativa – Delegacia Regional de Julgamento
c. data de instauração:	29/04/2025
d. partes no processo:	Polo Ativo: Receita Federal do Brasil Polo Passivo: Lojas Renner S.A.
e. valores, bens ou direitos envolvidos:	R\$ 574.028.450 (valor aproximado em abril de 2025)
f. principais fatos:	Discute-se a exigência de PIS/COFINS com acréscimo de multa de ofício e juros, pela suposta tomada de crédito indevida, nas competências de maio/2020 a dezembro/2022. Dentre as matérias objeto da autuação, são as principais glosas: (i) Caracterização como insumo de despesas com publicidade do canal online, despesas com comissão de cartão de terceiros em canal online e despesas com transmissão de dados etc; (ii) Caracterização como despesas passíveis de crédito: armazenagem, frete e encargos de locação, etc; e (iii) a exclusão do ICMS-ST da base do PIS/COFINS.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Apresentada impugnação pela Companhia.
h. estágio do processo:	Aguarda-se julgamento da defesa apresentada.
i. a chance de perda é:	Possível.
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante:	Valor envolvido.
h. análise do impacto em caso de perda do processo:	Pagamento do valor original atualizado do débito.

Indicar o valor total provisionado, se houver, dos processos descritos no item 4.4

Em 30 de maio de 2025, o valor total provisionado para os processos tributários descritos no item 4.4 deste Formulário de Referência é R\$ 52.185.487,66.

Em relação aos processos sigilosos relevantes em que o emissor ou suas controladas sejam parte e que não tenham sido divulgados no item 4.4, analisar o impacto em caso de perda e informar os valores envolvidos

Na data deste Formulário de Referência, não há processos relevantes sigilosos em que a Companhia ou suas controladas figurem como parte.

Descrever outras contingências relevantes não abrangidas pelos itens anteriores

Trabalhista

A Companhia firmou Termos de Ajustamento de Conduta (“TACs”) com o Ministério Público do Trabalho (“MPT”), sobre temas diversos, dentre os quais destacamos, pela relevância, os abaixo:

Termo de Ajustamento de Conduta nº 286/2015 (“TAC nº 286/2015”) – Inquérito Civil nº 001942.2013.02.000/0

Data: 20.2.2015

Trata-se de TAC firmado entre a Companhia e o Ministério Público do Trabalho, pela Procuradoria Regional do Trabalho da 2ª Região/SP, por meio do qual a Companhia assumiu as seguintes obrigações: (i) adotar sistema de controle de ponto eletrônico em todas as suas unidades no território nacional, garantindo a inviolabilidade do sistema de registro de ponto de modo a permitir a sua livre anotação e se abster da prática de qualquer ato tendente a impedir, coibir, frustrar, dificultar, condicionar ou limitar o exercício desse direito; (ii) expedir norma escrita a todos os empregados, em especial aos ocupantes de cargos de chefia ou gerência, vedando expressamente a alteração ou adulteração de registros de ponto efetuados pelos trabalhadores; (iii) abster-se de exigir mais de duas horas suplementares diárias de seus empregados, nos termos do art. 59 da CLT; (iv) a ocorrência das exceções previstas no art. 61 da CLT somente será reconhecida quando comprovada a comunicação do fato à autoridade competente; (v) reservar a exceção do art. 62, inciso II, da CLT a empregados que, concomitantemente, ocupem elevada posição na hierarquia da Companhia, sejam favorecidos com acréscimo salarial de pelo menos 40% em relação ao salário e que não estejam sujeitos a controle de jornada; (vi) conceder intervalo de, no mínimo, 11 horas consecutivas para descanso entre as jornadas; (vii) respeitar, nos intervalos intrajornadas, os preceitos contidos no art. 71 da CLT; e (viii) respeitar o descanso semanal remunerado, permitindo a coincidência de tal descanso com o domingo, ao menos uma vez no período máximo de 3 semanas de trabalho. Em caso de descumprimento das obrigações, será aplicada multa de R\$ 10.000,00 por cada cláusula descumprida, acrescida de multa de R\$ 1.000,00 por empregado encontrado em situação irregular, se a fiscalização apurar o número de empregados atingidos. O TAC possui vigência por prazo indeterminado e alcança todos os estabelecimentos da Companhia. A Companhia já foi fiscalizada e multada devido ao não cumprimento das obrigações dispostas no TAC.

Termo de Ajustamento de Conduta nº 290/2015 (“TAC nº 290/2015”) – Inquérito Civil nº 005643.2014.02.000/8

Data: 28.5.2015

Trata-se de TAC firmado entre a Companhia e o Ministério Público do Trabalho, pela Procuradoria Regional do Trabalho da 2ª Região/SP, nos autos do Inquérito Civil nº 005643.2014.02.000/8 cujo intuito foi o de investigar condições de trabalho análogas às de escravo/condições degradantes eventualmente praticadas pelos fornecedores de produtos de revenda adquiridos pela Companhia, por meio do qual a Companhia assumiu obrigação de fiscalizar fornecedores e subcontratados que produzem mercadorias de suas marcas para: (i) zelar pela saúde e segurança do trabalhador, garantindo-lhe um meio ambiente de trabalho em conformidade com todas as Normas Regulamentadoras; (ii) zelar pela segurança e conforto do trabalhador e de seus familiares, garantindo-lhes condições dignas de habitação em alojamentos porventura mantidos ou fornecidos pelos empregadores, que atender às disposições das Normas Regulamentadoras; (iii) respeitar as normas trabalhistas concernentes à duração do trabalho, observando-se rigorosamente as disposições celetistas à jornada e aos períodos de descanso, nos termos dos arts. 57 e seguintes da CLT; (iv) garantir o acesso aos direitos trabalhistas típicos, incluindo-se a anotação da CTPS, o salário mínimo ou piso salarial, o pagamento integral dos salários até o 5º dia útil do mês subsequente ao vencido, a gratificação natalina e o FGTS; (v) não realizar qualquer desconto no salário dos empregados, exceto aqueles autorizados por lei; e (vi) não permitir qualquer forma de restrição da liberdade dos trabalhadores, servidão por dívida, retenção de documentos e objetos, trabalhos forçados, nem o tráfico de pessoas em qualquer das suas nacionalidades. Em caso de descumprimento das obrigações, será aplicada multa de R\$ 100.000,00 por cláusula e R\$ 20.000,00 por trabalhador prejudicado. Ainda, a Companhia se comprometeu a pagar para a coletividade o valor de R\$ 4.000.000,00, que será destinado a instituições públicas hospitalares e outras de comprovada idoneidade, bem como de atendimento ao migrante. O TAC possui vigência por prazo indeterminado e tem abrangência nacional. A Companhia está ativamente cumprindo o TAC.

Em relação aos riscos indicados nos itens 4.1 e 4.3, informar:

a. se o emissor possui uma política formalizada de gerenciamento de riscos, destacando, em caso afirmativo, o órgão que a aprovou e a data de sua aprovação, e, em caso negativo, as razões pelas quais o emissor não adotou uma política

A Companhia possui uma política formalizada de gerenciamento de riscos, a Política Corporativa de Governança, Riscos e Conformidade, a qual foi avaliada pelo Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos da Companhia e posteriormente aprovada pelo Conselho de Administração em 21 de outubro de 2015. A política foi alterada pelo Conselho de Administração em 18 de outubro de 2018 e, posteriormente, em 19 de novembro de 2020. A política pode ser acessada no site de Relações com Investidores – Governança Corporativa – Estatuto, Regimentos, Códigos, Planos de Ações e Políticas.

b. os objetivos e estratégias da política de gerenciamento de riscos, quando houver, incluindo:

A Política Corporativa de Governança, Riscos e Conformidade têm como objetivo demonstrar o gerenciamento adequado dos riscos, utilizando técnicas de gestão de riscos que permita aos gestores autonomia e responsabilidade para balancear riscos e melhorar a tomada de decisão estratégica, tática e operacional da Companhia. Esta Política é um instrumento de tomada de decisão da alta administração que visa melhorar o desempenho da organização pela identificação de oportunidades de ganhos e de redução de probabilidade e/ou impacto de perdas, indo além do cumprimento de demandas regulatórias. Além da Política Corporativa de Governança, Riscos e Conformidade, a Companhia conta ainda com diversas políticas de gestão para controle dos riscos, tais como: Política de Auditoria; Política de *Compliance*; Política de Gestão Financeira; Política de Destinação de Resultados; Política Anticorrupção; Política de *Disclosure*; Política de Divulgação de Fato Relevante e de Negociação de Valores Mobiliários; Política de Transações com Partes Relacionadas; Política de Indicação e de Remuneração dos Administradores; Política de Segurança da Informação; Política de Atendimento e CRM; Política de Sustentabilidade e, ainda, o Código de Conduta para Colaboradores e o Código de Conduta para Parceiros.

i. os riscos para os quais se busca proteção

Atualmente, as principais categorias de riscos monitoradas pela Companhia são:

Riscos operacionais – estão associados à possibilidade de perdas que envolvam operação, ativos, clientes e receitas. Geralmente é resultado de falhas em processos internos, sistemas ou ações desenvolvidas por pessoas. As perdas operacionais podem prejudicar as atividades da organização e ter impacto negativo na reputação da Companhia perante a sociedade.

Riscos estratégicos – envolvem a tomada de decisões da alta administração da Companhia e podem provocar grandes perdas no valor econômico da organização.

Riscos reputacionais – estão relacionados a eventos que podem danificar a reputação da Companhia. São consequência do mau gerenciamento dos riscos que passam a se tornar de conhecimento público.

Riscos socioambientais – estão associados a impactos socioambientais negativos ao longo do ciclo de vida dos produtos, e da construção e manutenção dos centros de distribuição e lojas, que envolve uma rede composta por múltiplos atores, que podem impactar negativamente a Companhia, seus públicos de relacionamento e a sociedade de maneira geral. Nesta categoria também se inserem os riscos climáticos.

Além disso, a Companhia identifica, avalia o impacto e trabalha para mitigar o risco de Cybersegurança, devido este risco ter ganhado mais importância nos últimos anos.

ii. os instrumentos utilizados para proteção

Os gestores e colaboradores gerenciam os riscos e têm propriedade sobre eles. Eles também são os responsáveis por implementar as ações corretivas para resolver deficiências em processos e controles. Além disso, a administração estabelece diversas funções de gerenciamento de riscos e conformidade para ajudar a desenvolver e/ou monitorar os controles exercidos pelos gestores e colaboradores, como as áreas de Prevenção de Perdas, *Compliance Corporativo*, Jurídico, Segurança da Informação, Governança de TI, Governança CSC, Controle de Qualidade e Controladoria.

Os auditores internos fornecem ao Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos e à administração avaliações abrangentes baseadas no maior nível de independência e objetividade dentro da organização. A auditoria interna provê avaliações sobre a eficácia da governança, do gerenciamento de riscos e dos controles internos, incluindo a forma como os gestores das áreas e as diversas funções de gerenciamento de riscos e conformidade alcançam os objetivos de gerenciamento de riscos e controle. A Política está estruturada para garantir que:

- A identificação e avaliação dos riscos sejam realizadas pelo menos anualmente;

- Se estabeleça um adequado perfil dos riscos, detalhando os resultados da avaliação dos riscos;
- Os riscos identificados serão classificados de acordo com o impacto potencial na Companhia;
- As ações são implementadas no tratamento dos riscos identificados;

O resultado dessas ações seja comunicado aos níveis adequados da organização, como Diretoria, Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos e Conselho de Administração.

iii. a estrutura organizacional de gerenciamento de riscos

A Companhia executa o gerenciamento de riscos através de uma estrutura multidisciplinar, possibilitando que a Diretoria avalie se o gerenciamento do negócio está em linha com as políticas e diretrizes definidas pela Administração.

Em abril de 2012, o Conselho de Administração da Companhia criou o Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos, de caráter consultivo, tem o seu funcionamento disciplinado pelas disposições do seu Regimento Interno e do Estatuto Social da Companhia, e tem por objetivo assessorar o Conselho de Administração em relação às suas responsabilidades de monitoramento e supervisão da qualidade e integridade dos relatórios financeiros, da adequação do sistema de gerenciamento de riscos e controles internos, das atividades e desempenho dos auditores internos e independentes e da aderência às exigências legais, regulatórias e estatutárias da Companhia. Em 2018, esse Comitê se tornou estatutário, devido a sua relevância e novas competências.

Em 2019, foi criada a Diretoria de Riscos, composta pelas áreas de Auditoria Interna, Prevenção de Perdas e Compliance Corporativo, cujo nível de reporte se substancia nos princípios que preservam a independência destes colaboradores e atende aos preceitos de Governança Corporativa. Estas áreas desempenham suas atividades com base em planejamento anual, sendo inclusive o plano da Auditoria Interna aprovado pelo Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos, e estão aderentes com as melhores práticas das organizações e grupos de estudos nacionais e internacionais.

A segurança das informações é um dos pilares da Lojas Renner, fazendo parte dos compromissos fundamentais do Código de Conduta e conta com o envolvimento do Conselho de Administração na gestão, aprovando e validando a estratégia que orienta a gestão sólida do tema. A Companhia possui grande foco na mitigação de riscos cibernéticos e na proteção de informações sensíveis. Neste sentido, conta com uma estrutura de duas áreas voltadas para o tema cyber segurança na Companhia: área de Segurança da Informação, da Diretoria de TI, e área de *Compliance* Corporativo, da Diretoria de Riscos, além de um Comitê Corporativo de Riscos Cibernéticos e Fraude, multidisciplinar.

Por fim, a Lojas Renner, seguindo as melhores práticas de mercado de governança corporativa, possui um Canal de Denúncias independente e terceirizado, que garante segurança, confidencialidade e anonimato, para uso de colaboradores ou de pessoas externas à organização, que tenham conhecimento ou suspeita de qualquer comportamento ilícito e/ou antiético. Ainda, as apurações frente aos fatos denunciados são conduzidas de forma imparcial e independente, por meio da atuação de comitês específicos para desenvolvimento de plano de ação proporcional.

c. a adequação da estrutura operacional e de controles internos para verificação da efetividade da política adotada

A Diretoria entende que o ambiente de controles internos mantido pela Companhia apresenta elevado grau de confiança para o seu tipo de atividade e volume de operações, e se encontra preparado para prevenir e detectar fraudes e erros. O nível de automatização e integração dos sistemas garante eficiência e segurança dos processos. Não obstante, esforços têm sido constantemente envidados para aprimorar os processos e controles, sempre visando segurança e mitigação de riscos na execução das rotinas e ganhos de competitividade. Ajustes de eventuais adaptações nos procedimentos de controles internos são realizados à medida que se julgem necessários.

Em relação aos controles adotados pelo emissor para assegurar a elaboração de demonstrações financeiras confiáveis, indicar:

a. as principais práticas de controles internos e o grau de eficiência de tais controles, indicando eventuais imperfeições e as providências adotadas para corrigi-las

A Diretoria entende que o ambiente de controles internos mantido pela Companhia apresenta bom grau de confiança para o seu tipo de atividade e volume de operações, assim como está preparado para prevenir e detectar fraudes e erros. O nível de automatização e integração dos sistemas garante eficiência e segurança dos processos, suportando a elaboração de demonstrações financeiras confiáveis. Não obstante, esforços têm sido constantemente realizados para aprimorar os processos e controles, sempre visando segurança e mitigação de riscos na execução das rotinas e ganhos de competitividade.

Todas as principais informações sobre as operações e resultados são disponibilizadas diariamente aos gestores para monitoramento e direcionamento das ações, incluindo comparativos entre o projetado e realizado no período analisado. Nos processos de elaboração de demonstrações financeiras e informações gerenciais, as áreas de controladoria e finanças validam as informações e a consistência destas com as informações acompanhadas pelos gestores diariamente. Todas as linhas de resultado de cada unidade ou centro de custos são disponibilizadas para os respectivos gestores, que na análise de suas informações também contribuem para assegurar a consistência dos números reportados. Reuniões periódicas entre cada estrutura de gestão e seus superiores, até o nível de consolidação, reforçam o grau de segurança do ambiente de controle.

Na elaboração das Demonstrações Financeiras, sistemas de informações estão configurados para disponibilização das informações de acordo com as normas e padrões contábeis definidos pelos órgãos reguladores. No processo de elaboração, as revisões e análises são realizadas primeiramente no nível de especialização contábil, e posteriormente pelos níveis de coordenação e gerência de contabilidade. A aprovação das demonstrações financeiras trimestrais passa ainda pela Diretoria e pelo Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos, sendo finalmente aprovadas pelo Conselho de Administração. Anteriormente à divulgação, as demonstrações financeiras são examinadas por auditores independentes, os quais emitem um relatório de opinião sobre a adequação delas.

Complementam as estruturas de controle, a Auditoria Interna, que possui reporte independente ao Conselho de Administração e é supervisionado pelo Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos. O departamento avalia periodicamente os processos de governança, riscos e controles com objetivo de identificar oportunidades e sugerir melhorias. Os resultados das análises são apresentados aos executivos responsáveis pelos processos, ao Diretor Presidente e ao Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos. A Companhia dispõe ainda de um Conselho Fiscal permanente, que também examina e recomenda a aprovação das Demonstrações Financeiras pela Assembleia Geral de acionistas, baseado no acompanhamento realizado ao longo do ano e no parecer dos auditores independentes.

b. as estruturas organizacionais envolvidas

Nas estruturas de controles voltadas à asseguuração da elaboração das Demonstrações Financeiras, a Companhia tem em seu organograma a área de Controladoria, cujo objetivo está voltado para geração de informações sobre o desempenho dos negócios, elaboração das demonstrações financeiras, aplicação de controles na utilização dos recursos e gestão tributária.

As estruturas e órgãos da administração listados abaixo suportam a integridade e validação dos processos, controles e informações divulgadas relacionadas a Demonstrações Financeiras:

- Controladoria;
- Diretoria;
- Auditoria Interna;
- Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos;
- Conselho de Administração;
- Conselho Fiscal.

A Auditoria Interna desempenha suas atividades com base em planejamento anual, aprovado pelo Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos e está aderente com as melhores práticas das organizações e grupos de estudos Nacionais e Internacionais sobre auditoria interna, como o COSO - *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* eo IIA - Instituto dos Auditores Internos.

c. se e como a eficiência dos controles internos é supervisionada pela administração do emissor, indicando o cargo das pessoas responsáveis pelo referido acompanhamento

O processo de supervisão e acompanhamento da eficiência dos controles internos voltados à elaboração e assecuração das Demonstrações Financeiras está descrito nos itens a e b acima. No ambiente de controles da Companhia, assumem responsabilidade pelo acompanhamento o Diretor de Controladoria, o Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores, o Diretor Presidente, demais diretores, o Diretor de Riscos e Auditoria, os membros do Conselho de Administração integrantes do Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos, os demais membros do Conselho de Administração e os membros do Conselho Fiscal.

O Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos da Companhia monitora e supervisiona o tratamento dos riscos corporativos e a eficiência dos controles internos junto aos auditores internos e auditores independentes. O Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos é composto por três membros independentes do Conselho de Administração, sendo que dois deles possuem experiência em contabilidade societária.

d. deficiências e recomendações sobre os controles internos presentes no relatório circunstanciado, preparado e encaminhado ao emissor pelo auditor independente, nos termos da regulamentação emitida pela CVM que trata do registro e do exercício da atividade de auditoria independente

O estudo e a avaliação do sistema contábil e de controles internos da Companhia conduzidos pelos auditores independentes, em conexão com a auditoria das demonstrações financeiras, foram efetuados com o objetivo de determinar a natureza, oportunidade e extensão da aplicação dos procedimentos de auditoria, mas não para fins de expressar uma opinião sobre a eficácia desses controles internos. Referido estudo, considera as limitações inerentes ao processo de auditoria das demonstrações contábeis e não necessariamente permite identificar todas as deficiências dos controles internos da Companhia.

Com base na carta de recomendações de deficiências nos controles internos de 2024 emitida pela Auditoria Externa, não foram relatadas deficiências significativas.

e. comentários dos diretores sobre as deficiências apontadas no relatório circunstanciado preparado pelo auditor independente e sobre as medidas corretivas adotadas

Ainda que não tenham sido relatadas deficiências significativas, existem recomendações de melhorias evolutivas nos processos de controle que são incorporadas na agenda de trabalho da administração. É parte inerente às atividades dos Diretores da Companhia acompanhar e monitorar as eventuais deficiências e recomendações apontadas na carta de recomendação de melhoria dos controles internos emitida pelos auditores independentes identificadas na execução dos procedimentos de auditoria. Periodicamente são realizadas reuniões internas para avaliar a implementação dos planos de ações preparados para fazer frente aos pontos identificados, onde são verificados cumprimento de prazos, responsáveis e eficácia das ações executadas.

Em relação aos mecanismos e procedimentos internos de integridade adotados pelo emissor para prevenir, detectar e sanar desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, nacional ou estrangeira, informar:

a. se o emissor possui regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, identificando, em caso positivo:

i. os principais mecanismos e procedimentos de integridade adotados e sua adequação ao perfil e riscos identificados pelo emissor, informando com que frequência os riscos são reavaliados e as políticas, procedimentos e as práticas são adaptadas

A Companhia possui Código de Conduta, Política Anticorrupção e Canal de Denúncias, bem como, disponibiliza e aplica treinamentos periódicos. As políticas, procedimentos e as práticas são avaliadas continuamente e adaptadas sempre que houver mudanças na legislação ou identificação de novos riscos.

ii. as estruturas organizacionais envolvidas no monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade, indicando suas atribuições, se sua criação foi formalmente aprovada, órgãos do emissor a que se reportam, e os mecanismos de garantia da independência de seus dirigentes, se existentes

Conforme estabelecido em política aprovada, a área de Prevenção de Perdas reporta-se ao Diretor de Riscos e Auditoria e visa melhorar o desempenho da organização através da adoção de procedimentos preventivos e identificação de oportunidades, falhas e fraudes nos processos internos.

O Departamento de Compliance Corporativo reporta-se ao Diretor de Riscos e Auditoria e funcionalmente ao Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos e visa assegurar a conformidade com leis, regulamentos e normas organizacionais, atendendo a princípios de governança, padrões éticos e de boa conduta.

A Auditoria Interna reporta-se ao Diretor de Riscos e Auditoria e funcionalmente ao Comitê de Auditoria e Gestão de Riscos e presta avaliação independente sobre os processos, controles e riscos da Companhia.

iii. se o emissor possui código de ética ou de conduta formalmente aprovado, indicando:

• se ele se aplica a todos os diretores, conselheiros fiscais, conselheiros de administração e empregados e se abrange também terceiros, tais como fornecedores, prestadores de serviço, agentes intermediários e associados

A Companhia possui Código de Conduta para Colaboradores que se aplica aos administradores e colaboradores com a última atualização e aprovação pelo Conselho de Administração em abril de 2023 e, também, possui Código de Conduta para Parceiros.

• as sanções aplicáveis na hipótese de violação ao código ou a outras normas relativas ao assunto, identificando o documento onde essas sanções estão previstas

No Código de Conduta da Companhia está descrito o que ocorre se há descumprimento do mesmo: “Qualquer descumprimento das orientações contidas no Código de Conduta, por administradores e colaboradores, é passível de medidas disciplinares, inclusive demissão por justa causa, conforme avaliação da Companhia, com base nas diretrizes do Comitê de Conduta.”

A Companhia também ~~Também a Companhia~~ reserva o direito de não contratar serviços, não estabelecer relacionamento comercial ou romper o contrato com fornecedores de produtos e/ou serviços que corrompam os princípios estabelecidos no Código de Conduta sem prejuízo algum para a Companhia.

• órgão que aprovou o código, data da aprovação e, caso o emissor divulgue o código de conduta, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

O texto do Código de Conduta de colaboradores foi atualizado e aprovado pelo Conselho de Administração em 20 de abril de 2023 e está disponível no website de Relações com Investidores da Companhia, em Governança Corporativa – Estatuto e Políticas.

b. se o emissor possui canal de denúncia, indicando, em caso positivo:

i. se o canal de denúncias é interno ou se está a cargo de terceiros

O canal de denúncias da Companhia é terceirizado, desde 2020.

ii. se o canal está aberto para o recebimento de denúncias de terceiros ou se recebe denúncias somente de empregados

O canal de denúncias é destinado a todos os públicos, 24hrs por dia e 7 dias da semana.

iii. se há mecanismos de anonimato e de proteção a denunciantes de boa-fé

Sim, o canal de denúncias garante o anonimato do denunciante. A Companhia possui mecanismos de proteção do denunciante com o objetivo de impedir retaliações em relação a ocorrências que violem o Código de Conduta, políticas, legislações e regulamentações aplicáveis ao negócio.

iv. órgão do emissor responsável pela apuração de denúncias

A área de Compliance é responsável pela gestão do Canal de Denúncias, definindo com base em critérios e procedimentos quais serão os Comitês envolvidos na apuração dos casos, podendo acionar áreas de apoio como Jurídico, G&S, Prevenção de Perdas e Auditoria Interna. Todas as apurações e planos de ação decorrentes das denúncias são avaliados criteriosamente pela área de Compliance.

c. número de casos confirmados nos últimos 3 (três) exercícios sociais de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública e medidas corretivas adotadas

Não há histórico de casos envolvendo a Administração Pública.

d. caso o emissor não possua regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, identificar as razões pelas quais o emissor não adotou controles nesse sentido

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia possui políticas e mecanismos voltados para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública.

Informar se, em relação ao último exercício social, houve alterações significativas nos principais riscos a que o emissor está exposto ou na política de gerenciamento de riscos adotada, comentando, ainda, eventuais expectativas de redução ou aumento na exposição do emissor a tais riscos

Não houve alteração significativa nos principais riscos ou na política de gerenciamento de riscos.

Fornecer outras informações que o emissor julgue relevantes

Não há outras informações relevantes a serem divulgadas.