

Resultados 3T26

LOJAS RENNER S.A.

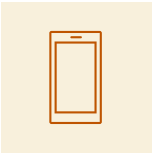
RENNER CAMICADO YOUCOM realize ASHUA

Destaques do trimestre

5 de novembro de 2026 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), anuncia seus resultados do 3T26 e 9M26. Todos os valores são expressos em milhões de Reais e as comparações são feitas com o mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado de outra forma.



Margem bruta de varejo recorde de **55,5% (+0,4p.p.)** e margem bruta de vestuário de **56,5% (+0,3p.p.)**



GMV digital cresceu **3,7%**, com participação de **17,5%** sobre as vendas totais do varejo



Disciplina na **gestão de despesas** operacionais de varejo, com **redução de 1,1%**



EBITDA de Varejo de **R$ 530,3 MM (+3,2%)**, com margem de **17,5% (+0,8p.p.)**



Realize com resultado de **R$ 40,7 MM** e inadimplência permanece controlada



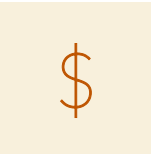
Lucro líquido de **R$ 246,4 MM** e lucro por ação de **R$ 0,2583**



Mais um trimestre de evolução no ROIC[1] LTM, que atingiu **14,8% (+0,4p.p.)**, acima do custo de capital



Fluxo de Caixa Livre de **R$ 423,4 MM** (R$ 816,7MM em 9M26); posição robusta de caixa de **R$ 2,0 bi** e caixa líquido de **R$ 1,2 bi**



Recompra de ações totalizando **R$ 187,3 MM** (R$ 500,3 MM em 9M26) e deliberação de **R$ 227,5 MM** de JCP (R$ 665,3 MM em 9M26)



Inauguração de 22 lojas e **23 reformas** em 9M26

[1]Retorno Sobre Capital Investido, calculado conforme a fórmula *NOPAT/Capital Investido*, onde a) NOPAT: lucro operacional menos impostos e b) Capital Investido: capital total médio alocado, considerando a soma de capital próprio e de terceiros.



Videoconferência de Resultados

6 de novembro de 2026
10:00h BRT / 8:00h EST

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

https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_2ZyqBiBqRDCTxnw7UPpssg

LREN3

Fechamento em 30/10/2026

- **Cotação**
  R$ 8,98/ação
- **Valor de mercado**
  R$ 8,5 bilhões
- **Ações em circulação**
  945,5 milhões

Mensagem do Presidente

O terceiro trimestre de 2026 foi marcado por um ambiente de consumo mais desafiador para o varejo de moda, com contínua pressão sobre a renda disponível e intensificação da competição, especialmente por parte das plataformas internacionais. Mantivemos o foco em adaptar nossa oferta comercial ao atual contexto de consumo dos clientes, por meio de ajustes no mix de produtos e preços, preservando o posicionamento de nossas marcas e seus atributos de moda, qualidade e diferenciação.

Observamos uma recuperação gradual da demanda ao longo do trimestre, porém em ritmo inferior ao projetado. Encerramos o período com receita líquida de varejo de **R$ 3,0 bilhões**, menor em 1,6% em relação ao ano anterior. Em resposta a esse desempenho, avançamos na revisão do sortimento e em iniciativas comerciais, focando em atrair fluxo de clientes, melhorar a conversão e fortalecer a produtividade de vendas.

O canal digital apresentou desempenho superior ao das lojas físicas, com **GMV de R$ 705 milhões**, maior em 3,7% e participação de 17,5% nas vendas totais de varejo. **Mantivemos os investimentos para o aumento do engajamento de clientes e da performance de vendas,** maior integração entre os canais, e uma jornada de compras cada vez mais personalizada e fluida. A inteligência artificial é uma alavanca relevante, com aplicações que já contribuem para ganhos de conversão e produtividade. Também avançamos em *social commerce* através do TikTok Shop, com resultados favoráveis e alinhados às tendências de maior integração entre conteúdo e experiência compra.

Expandimos a margem bruta de varejo em 0,4 p.p., **alcançando nível recorde de 55,5% para um terceiro trimestre**. As eficiências do nosso modelo operacional, combinadas aos efeitos favoráveis do câmbio, mais do que compensaram a maior intensidade promocional, demonstrando a nossa capacidade de adaptação. As despesas operacionais de varejo (ex PPR e ILP) cresceram 1,3%, e refletiram a gestão criteriosa dos gastos e o avanço das iniciativas de eficiência operacional, apesar da inflação e da expansão da área de vendas.

Na Realize, mantivemos uma política seletiva de concessão de crédito, priorizando a qualidade da carteira em um ambiente de elevado endividamento das famílias. Os indicadores de inadimplência estão em linha com as nossas ‘expectativas e as coberturas para perdas permanecem adequadas. Seguimos confiantes na estratégia e no papel da Realize na fidelização dos clientes e na geração de valor para o ecossistema Lojas Renner S.A.

A atual conjuntura macroeconômica e competitiva aumentou o grau de incerteza reduzindo a previsibilidade do ritmo de crescimento da receita. Nesse contexto, **optamos por descontinuar as projeções de crescimento da receita líquida para 2026 e para o período de 2027 a 2030**. As demais projeções permanecem inalteradas, sustentadas pelo nosso foco contínuo em eficiência operacional, investimentos disciplinados e nas oportunidades estruturais para fortalecer a rentabilidade e os retornos.

Nossa prioridade de curto prazo é acelerar a execução de iniciativas comerciais, garantindo que nossa proposta de valor permaneça alinhada às necessidades em constante evolução dos consumidores, ao mesmo tempo em que identificamos novas oportunidades para aprimorar a produtividade e a eficiência operacional. Continuamos avançando em nosso plano de longo prazo, que inclui o fortalecimento de nossas capacidades digitais, melhorias em nossa infraestrutura tecnológica e logística, e a expansão e a renovação de lojas com foco na ampliação da base de clientes omni. Temos convicção na atratividade das oportunidades identificadas e **reafirmamos nosso compromisso de abertura de 50 a 60 lojas esse ano**.

Estamos confiantes na força de nossas marcas, em nosso modelo operacional integrado e nas competências que construímos ao longo do tempo. Nosso foco está em converter esses diferenciais em ganho de *market share*, mantendo rentabilidade sustentável e criação de valor a longo prazo para nossos clientes, colaboradores e acionistas.

Porto Alegre, 5 de novembro de 2026

Fabio Adegas Faccio - Diretor Presidente

Classificação: Confidencial

Principais indicadores

R$ milhões	3T26	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Receita líquida de varejo	3.029,4	3.079,1	*-1,6%*	9.594,6	9.485,7	*1,1%*
Vendas em mesmas lojas - varejo	-2,5%	3,1%	*n.a*	0,3%	10,5%	*n.a*
Receita líquida de vestuário	2.703,1	2.723,3	*-0,7%*	8.613,0	8.426,8	*2,2%*
Vendas em mesmas lojas - vestuário	-1,8%	3,3%	*n.a*	1,2%	11,4%	*n.a*
GMV digital (1P + 3P)	705,1	679,8	*3,7%*	2.170,0	2.004,1	*8,3%*
Penetração do GMV Digital	17,5%	16,7%	*0,8p.p.*	17,0%	15,9%	*1,1p.p.*
Margem bruta de varejo	55,5%	55,1%	*0,4p.p.*	56,6%	55,9%	*0,7p.p.*
Margem bruta de vestuário	56,5%	56,2%	*0,3p.p.*	57,8%	57,0%	*0,8p.p.*
Despesas operacionais de varejo (pós IFRS 16)	(1.195,9)	(1.208,8)	*-1,1%*	(3.751,4)	(3.673,4)	*2,1%*
% Receita liq. de varejo	-39,5%	-39,3%	*0,2p.p.*	-39,1%	-38,7%	*0,4p.p.*
Despesas operacionais de varejo (ex IFRS 16)	(1.372,6)	(1.378,3)	*-0,4%*	(4.275,7)	(4.175,7)	*2,4%*
% Receita liq. de varejo	-45,3%	-44,8%	*0,5p.p.*	-44,6%	-44,0%	*0,6p.p.*
EBITDA de varejo	530,3	514,1	*3,2%*	1.809,0	1.682,2	*7,5%*
Margem EBITDA de varejo	17,5%	16,7%	*0,8p.p.*	18,9%	17,7%	*1,2p.p.*
Resultado de serviços financeiros	40,7	79,8	*-49,0%*	217,1	273,7	*-20,7%*
EBITDA Total Ajustado	570,9	593,9	*-3,9%*	2.026,0	2.070,9	*-2,2%*
Margem EBITDA total	18,8%	19,3%	*-0,5p.p.*	21,1%	21,8%	*-0,7p.p.*
Fluxo de caixa livre	423,4	473,6	*-10,6%*	816,7	877,5	*-6,9%*
Lucro líquido	246,4	279,4	*-11,8%*	908,3	904,9	*0,4%*
Margem Líquida	8,1%	9,1%	*-1,0p.p.*	9,5%	9,5%	*0,0p.p.*
Lucro por ação (R$)	0,2583	0,2803	*-7,8%*	0,9380	0,8862	*5,8%*
ROIC[1] LTM	14,8%	14,4%	*0,4p.p.*	14,8%	14,4%	*0,4p.p.*

[1]Retorno Sobre Capital Investido, calculado conforme a fórmula *NOPAT/Capital Investido*, onde a) NOPAT: lucro operacional menos impostos e b) Capital Investido: capital total médio alocado, considerando a soma de capital próprio e de terceiros.





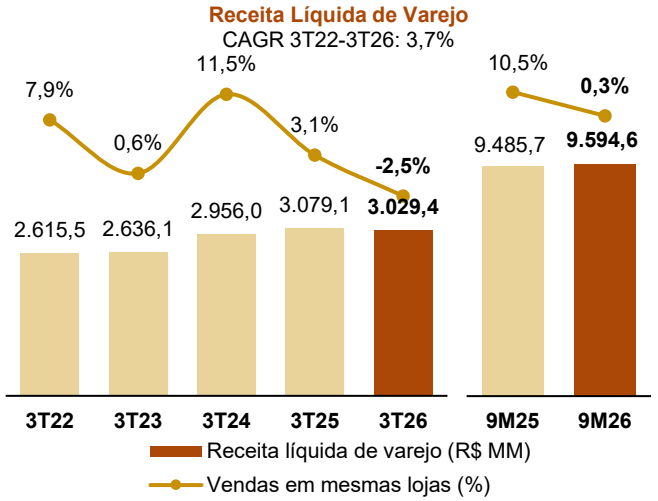
Desempenho Varejo

Receita líquida de varejo

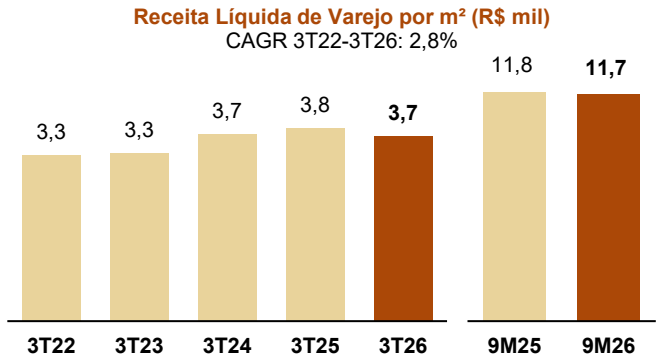
R$ milhões	3T26	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Receita líquida de varejo	**3.029,4**	**3.079,1**	***-1,6%***	**9.594,6**	**9.485,7**	***1,1%***
Renner	2.753,4	2.822,1	*-2,4%*	8.791,1	8.721,4	*0,8%*
Youcom	138,8	121,8	*14,0%*	402,4	368,3	*9,3%*
Camicado	137,2	135,2	*1,5%*	401,1	396,0	*1,3%*
Vendas em mesmas lojas	-2,5%	3,1%	*n.a*	0,3%	10,5%	*n.a*
Receita líquida de vestuário	**2.703,1**	**2.723,3**	***-0,7%***	**8.613,0**	**8.426,8**	***2,2%***
Vendas em mesmas lojas - vestuário	-1,8%	3,3%	*n.a*	1,2%	11,4%	*n.a*
Dados operacionais						
GMV Digital (1P + 3P)	705,1	679,8	*3,7%*	2.170,0	2.004,1	*8,3%*
Participação do digital	17,5%	16,7%	*0,8p.p.*	17,0%	15,9%	*1,1p.p.*
Receita líquida do varejo/m² (R$ mil)	3,67	3,82	*-4,1%*	11,66	11,78	*-1,1%*
Ticket médio total (R$)	212,1	204,8	*3,6%*	214,7	209,2	*2,6%*
Ticket médio dos cartões próprios (R$)	295,2	289,9	*1,8%*	299,1	293,2	*2,0%*
Área de vendas média (mil m²)	826,3	805,8	*2,5%*	822,9	805,0	*2,2%*

Nota: a receita líquida do segmento de varejo inclui a receita das vendas de mercadorias (categorias de vestuário, calçados, beleza, casa e decoração), bem como a receita dos serviços relacionados às operações de *marketplace*. Para fins de melhor análise, a receita das operações de Ashua é apresentada junto à operação da Renner.

A receita líquida consolidada de varejo totalizou **R$ 3.029,4 milhões** no 3T26, menor em **1,6%** em relação ao mesmo período de 2025. No conceito de vendas em mesmas lojas (SSS) a redução foi de **2,5%**. Na categoria de vestuário, a receita líquida totalizou **R$ 2.703,1 milhões**, redução de **0,7%**, enquanto SSS registrou redução de **1,8%**.



O desempenho do 3T26 refletiu um ambiente de consumo mais desafiador, caracterizado por maior seletividade e sensibilidade a preço, em um contexto de juros e endividamento das famílias elevados. Essa dinâmica foi acompanhada por maior intensidade competitiva, especialmente diante da expansão das plataformas internacionais de *cross-border,* impulsionado pelo benefício fiscal federal concedido a essas empresas, a partir de maio de 2026. Os jogos da Copa do Mundo também afetaram o fluxo no início do trimestre, conforme já mencionado na última videoconferência de resultados.



Ao longo do trimestre, a Companhia observou uma melhora gradual das vendas, porém em ritmo inferior ao esperado, que acabou não compensando o desempenho mais fraco do início do período. A resposta do consumidor permaneceu distinta entre categorias e canais, reforçando a necessidade de calibrar a oferta comercial e o sortimento ao atual perfil da demanda.

Diante de um ambiente macroeconômico de maior incerteza, marcado por mudanças regulatórias relevantes para o setor, a capacidade da Companhia de estimar, com o grau de confiabilidade adequado, a evolução de variáveis externas que afetam sua receita tornou-se mais limitada. Nesse contexto, a **Companhia decidiu descontinuar as projeções de crescimento da receita líquida para 2026 e para o período de 2027 a 2030**.

No acumulado de nove meses, a receita líquida de varejo totalizou **R$ 9.594,6 milhões**, crescimento de **1,1%**. Já o SSS foi positivo em **0,3%**. Na categoria de vestuário, a receita totalizou **R$ 8.613,0 milhões**, crescimento de **2,2%**, enquanto o SSS foi positivo em **1,2%**.

- **Renner**

A **Renner** apresentou receita líquida de **R$ 2.753,4 milhões**, com redução de **2,4%** no trimestre.

O cenário macro se traduziu em um padrão de demanda diferente da observada em períodos anteriores e planejada para o período, com maior procura por produtos versáteis, de uso recorrente e menor preço. Os itens de entrada e os produtos essenciais apresentaram maior resiliência, enquanto o topo da pirâmide, com maior conteúdo de moda e diferenciação, também registrou resposta favorável. A Companhia identificou oportunidades para aumentar a profundidade dos itens de entrada e, no *core*, ampliar a versatilidade dos produtos e equilibrar a composição de preços.

A partir disso, a Companhia iniciou a calibragem do sortimento e da pirâmide de preços, com maior disponibilidade de itens de entrada em categorias específicas e ajuste do core para uma oferta mais versátil. Também intensificou iniciativas comerciais, com ofertas progressivas e combinações de produtos, com decisões orientadas pela resposta dos clientes e pela relação entre preço e volume. Esses movimentos buscam adequar a oferta ao perfil da demanda atual, preservando o posicionamento da marca e seus atributos de moda, qualidade e diferenciação.

Por fim, vale ressaltar que a exclusão da categoria de produtos de beleza do regime de ICMS ST no estado de São Paulo, a partir de 1º de abril de 2026, reduziu o crescimento da receita líquida no trimestre em **0.4p.p.** Trata-se de um efeito contábil, sem impacto no lucro bruto.

No acumulado de nove meses, a receita líquida totalizou **R$ 8.791,1 milhões**, crescimento de **0,8%**.

A **Renner** lançou a coleção Primavera-Verão em um evento que integrou moda, cultura e influência, com destaque para alfaiataria contemporânea, matérias-primas diferenciadas com o uso de tecidos *premium* e tecnológicos.

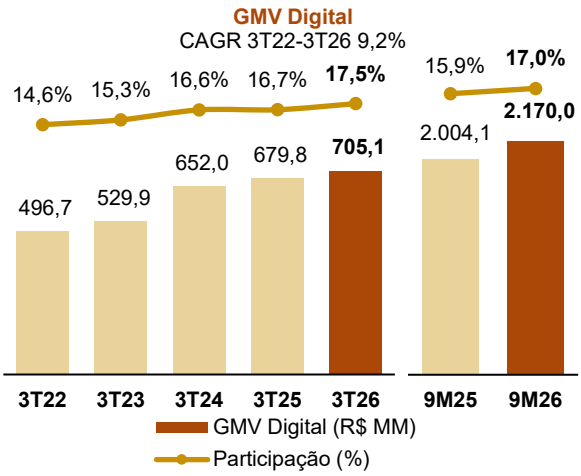
A estratégia ganhou força com edições limitadas, licenças e *collabs*, como a parceria com **Francesca**, que alcançou alto *sell-through* ao unir moda autoral, desejo e acessibilidade.

Essas iniciativas reforçaram a conexão com os consumidores e a relevância da Renner como marca de moda.



- **Digital**

O GMV digital totalizou **R$ 705,1 milhões**, crescimento de **3,7%**, com participação de **17,5%** das vendas totais do varejo. O canal mostrou desempenho superior ao das lojas físicas e ampliou sua participação nas vendas totais. Entretanto, sua performance também refletiu o ambiente de consumo mais desafiador, maior pressão promocional no setor e a crescente presença de plataformas globais.



A Companhia manteve níveis de investimento em marketing consistentes com a estratégia do canal, priorizando iniciativas com maior potencial de conversão e retorno. A evolução do digital permanece vinculada ao fortalecimento da oferta comercial, à maior aderência do sortimento e à capacidade de utilizar de forma integrada os estoques, dados, tecnologia, lojas e infraestrutura de distribuição.

Ao longo do trimestre, a Companhia estendeu a mais categorias funcionalidades baseadas em inteligência artificial, incluindo recomendação de produtos, busca por imagem, provador virtual, produção de imagens e vídeos e assistente de moda. Essas iniciativas reduzem fricções, elevam a conversão e aprofundam a personalização da jornada de compra. A Companhia também expandiu suas iniciativas de *social commerce*, com ativações e transmissões ao vivo no TikTok Shop, que apresentaram resultados favoráveis. Esse canal é uma importante ferramenta de aquisição de clientes, aumento de conversão e criação de conteúdo de moda, ao mesmo tempo em que aprofunda o conhecimento sobre a jornada de compra nas plataformas sociais.

No acumulado de nove meses, o GMV digital totalizou **R$ 2.170,0 milhões**, crescimento de **8,3%**, com participação de **17,0%** sobre as vendas totais do varejo.



Classificação: Confidencial

- **Negócios especializados**

A **Youcom** registrou receita líquida de **R$ 138,8 milhões**, crescimento de **14,0%**. A performance foi suportada pela expansão da base de lojas, enquanto o ambiente competitivo mais intenso no segmento jovem continuou pressionando a produtividade da marca, especialmente em um público mais exposto às plataformas digitais.

As categorias femininas apresentaram desempenho consistente, contribuindo para sustentar as vendas e apoiar a renovação dos estoques. A marca segue ampliando a produtividade das categorias masculina e jeans e vem ajustando o sortimento, inclusive por meio da ampliação da oferta de itens básicos, visando à evolução gradual da produtividade ao longo dos próximos trimestres.

No acumulado de nove meses, a receita líquida totalizou **R$ 402,4 milhões**, crescimento de **9,3%**.





A **Camicado** alcançou receita líquida de **R$ 137,2 milhões**, crescimento de **1,5%**. Mesmo em um contexto ainda desafiador para o setor de casa e decoração, o desempenho do trimestre foi beneficiado pelo fortalecimento dos canais digitais, com maior relevância do WhatsApp nas vendas e evolução operacional da plataforma digital, que segue ganhando participação nas vendas totais.

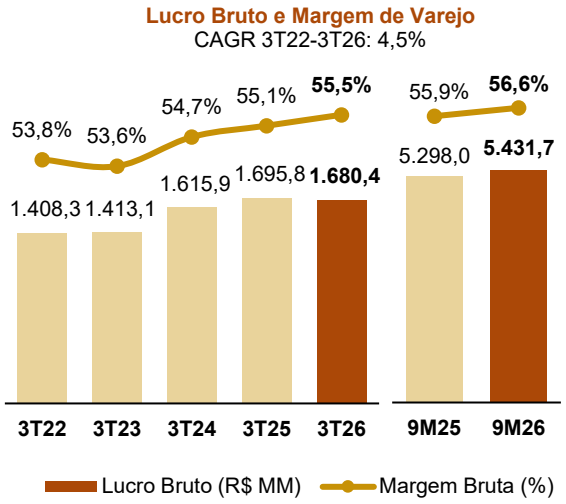
No acumulado de nove meses, a receita líquida totalizou **R$ 401,1 milhões**, crescimento de **1,3%**. O negócio segue priorizando produtividade, aumento da participação de produtos exclusivos e gestão ativa de portfólio, com integração crescente entre os canais físico e digital.

Lucro bruto e margem de varejo

R$ milhões	3T26	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Lucro bruto de varejo	**1.680,4**	**1.695,8**	***-0,9%***	**5.431,7**	**5.298,0**	***2,5%***
Margem bruta de varejo	**55,5%**	**55,1%**	***0,4p.p.***	**56,6%**	**55,9%**	***0,7p.p.***
Renner	55,2%	54,8%	*0,4p.p.*	56,4%	55,6%	*0,8p.p.*
Youcom	58,7%	60,3%	*-1,6p.p.*	61,2%	61,4%	*-0,2p.p.*
Camicado	58,3%	56,2%	*2,1p.p.*	57,3%	55,8%	*1,5p.p.*
Lucro bruto de vestuário	**1.526,0**	**1.530,4**	***-0,3%***	**4.976,6**	**4.805,3**	***3,6%***
Margem bruta de vestuário	**56,5%**	**56,2%**	***0,3p.p.***	**57,8%**	**57,0%**	***0,8p.p.***

Nota: o lucro bruto do segmento de varejo inclui o custo das vendas de mercadorias (categorias de vestuário, calçados, beleza, casa e decoração). Para fins de melhor análise, o custo das operações de Ashua é apresentado junto à operação da Renner.

O lucro bruto consolidado de varejo totalizou **R$ 1.680,4 milhões**, redução de **0,9%**. A margem bruta de varejo alcançou **55,5%** recorde para um terceiro trimestre, expansão de **0,4p.p.** versus o ano anterior, enquanto a margem bruta de vestuário atingiu **56,5%**, com crescimento de **0,3p.p.** ambas beneficiadas pelas eficiências do nosso modelo operacional, combinadas aos efeitos favoráveis do câmbio.



Ao longo do trimestre, a Companhia intensificou ações promocionais para apoiar o escoamento de produtos antigos e dos saldos da coleção de inverno, bem como ações pontuais para fomentar o fluxo nos canais digitais, principalmente nos eventos de 08/08 e 09/09.

Diante da mudança na composição da demanda, a Companhia utilizou a agilidade e a reatividade de sua cadeia de fornecimento, bem como a flexibilidade do modelo de abastecimento, para ajustar a oferta de mercadorias às tendências de venda observadas ao longo do trimestre, mitigando parcialmente a formação de estoques adicionais.

Ao final do trimestre, o saldo contábil dos estoques cresceu **6%** (**2%** em peças) em relação ao 3T25. A idade média dos estoques está mais elevada, devido a menor venda do trimestre, mas permaneceu em linha com níveis históricos. O prazo médio (LTM) atingiu 127 dias, maior em 3 dias versus o mesmo período do ano anterior. A Companhia segue com foco na gestão dos estoques, com ações comerciais e remarcações calibradas para acelerar o giro, equilibrando margem e a percepção de valor das marcas.

No acumulado de nove meses, o lucro bruto consolidado de varejo totalizou **R$ 5.431,7 milhões**, crescimento de **2,5%** em relação ao ano anterior. A margem bruta consolidada de varejo atingiu **56,6%**, com avanço de **0,7p.p.** A margem bruta de vestuário evoluiu **0,8p.p.** e alcançou **57,8%**.

- **Renner**

A Renner apresentou margem bruta de **55,2%**, expansão de **0,4p.p.** em relação ao ano anterior. No acumulado de nove meses, a margem bruta alcançou **56,4%**, expansão de **0,8p.p.**

Esse desempenho é resultado de uma gestão equilibrada entre precificação, sortimento e abastecimento, mesmo diante de uma maior intensidade promocional direcionada à venda de produtos remanescentes de inverno. Adicionalmente, parte dos ganhos obtidos com iniciativas operacionais e de eficiência foi reinvestida em ações comerciais voltadas ao estímulo da demanda e ao fortalecimento do posicionamento competitivo da marca.

Classificação: Confidencial

- **Negócios especializados**

Na **Youcom**, o trimestre encerrou com margem bruta de **58,7%**, menor em **1,6p.p.** versus o mesmo trimestre do ano anterior, impactada pela necessidade de remarcações mais intensas, refletindo principalmente o ajuste dos níveis de estoque e a menor aceitação de determinadas coleções, especialmente nas categorias de masculino e jeans. Ao longo do período, a marca avançou na renovação do seu sortimento e na recomposição de categorias com melhor desempenho e maior potencial de recorrência de compras, mantendo o foco na qualidade dos estoques e na melhoria gradual da produtividade comercial. No acumulado de nove meses, a margem bruta da marca foi de **61,2%**, redução de **0,2p.p.**

Os estoques permaneceram acima do patamar considerado adequado para algumas categorias ao longo do trimestre. Diante desse cenário, a Companhia acelerou ações de otimização do portfólio e de renovação das coleções, visando aumentar a relevância e a acuracidade da oferta e criar uma base mais equilibrada para os próximos ciclos de vendas.

Já na **Camicado**, a margem bruta permaneceu em patamar saudável no trimestre, alcançando **58,3%**, uma forte expansão de **2,1p.p.** beneficiada pelo aumento da participação de produtos exclusivos e de marca própria, além da gestão ativa do portfólio. A Companhia também avançou em iniciativas para melhorar a competitividade em categorias de alta comparabilidade, por meio de ajustes seletivos de preço, buscando fortalecer a proposta de valor ao cliente e ampliar a relevância comercial em segmentos estratégicos. No acumulado de nove meses, a margem bruta da marca foi de **57,3%**, expansão de **1,5p.p.**

A gestão de estoques permaneceu alinhada à estratégia de maior produtividade e eficiência operacional da Camicado. A Companhia continuou priorizando a expansão da participação de produtos exclusivos e o desenvolvimento de coleções sazonais, mantendo uma estrutura de abastecimento compatível com as oportunidades de venda nos canais físicos e digitais.





Classificação: Confidencial

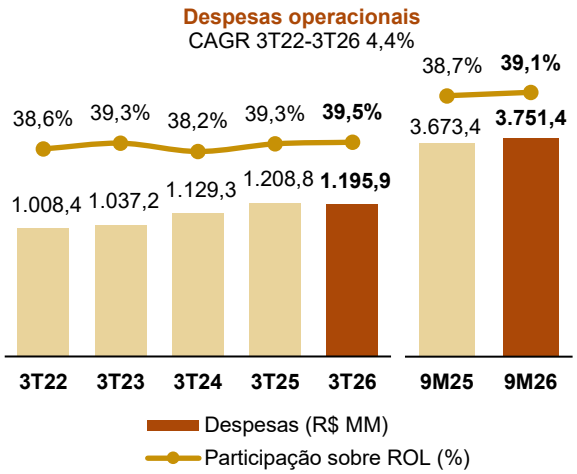
Despesas operacionais de varejo

R$ MM	3T26	% ROL	3T25	% ROL	Δ	
Despesas operacionais (pós IFRS 16)	**(1.195,9)**	***-39,5%***	**(1.208,8)**	***-39,3%***	***-1,1%***	***0,2p.p.***
Vendas	(811,2)	*-26,8%*	(803,0)	*-26,1%*	*1,0%*	*0,7p.p.*
Gerais e administrativas	(376,4)	*-12,4%*	(369,5)	*-12,0%*	*1,9%*	*0,4p.p.*
PPR e ILP	(8,3)	*-0,3%*	(36,3)	*-1,2%*	*-77,1%*	*-0,9p.p.*
Despesas operacionais (ex IFRS 16)	**(1.372,6)**	***-45,3%***	**(1.378,3)**	***-44,8%***	***-0,4%***	***0,5p.p.***
Vendas	(961,0)	*-31,7%*	(947,2)	*-30,8%*	*1,5%*	*0,9p.p.*
Gerais e administrativas	(403,4)	*-13,3%*	(394,8)	*-12,8%*	*2,2%*	*0,5p.p.*
PPR e ILP	(8,3)	*-0,3%*	(36,3)	*-1,2%*	*-77,1%*	*-0,9p.p.*

R$ MM	9M26	% ROL	9M25	% ROL	Δ	
Despesas operacionais (pós IFRS 16)	**(3.751,4)**	***-39,1%***	**(3.673,4)**	***-38,7%***	***2,1%***	***0,4p.p.***
Vendas	(2.514,1)	*-26,2%*	(2.421,6)	*-25,5%*	*3,8%*	*0,7p.p.*
Gerais e administrativas	(1.141,5)	*-11,9%*	(1.116,7)	*-11,8%*	*2,2%*	*0,1p.p.*
PPR e ILP	(95,8)	*-1,0%*	(135,1)	*-1,4%*	*-29,1%*	*-0,4p.p.*
Despesas operacionais (ex IFRS 16)	**(4.275,7)**	***-44,6%***	**(4.175,7)**	***-44,0%***	***2,4%***	***0,6p.p.***
Vendas	(2.959,4)	*-30,8%*	(2.847,6)	*-30,0%*	*3,9%*	*0,8p.p.*
Gerais e administrativas	(1.220,5)	*-12,7%*	(1.193,1)	*-12,6%*	*2,3%*	*0,1p.p.*
PPR e ILP	(95,8)	*-1,0%*	(135,1)	*-1,4%*	*-29,1%*	*-0,4p.p.*

Nota 1: Despesas Operacionais do Varejo: Vendas e Gerais e Administrativas (+) Programa de Participação nos Resultados e Incentivos de Longo Prazo (-) Depreciação e amortização.
Nota 2: Conforme divulgado no 4T25, a partir do 1T26, a Companhia passa a apresentar de forma complementar as despesas operacionais de varejo no conceito anterior à adoção do IFRS 16. Nesta visão, as contraprestações de arrendamento passarão a compor as despesas operacionais, nas contas de Despesas com Vendas e Despesas Gerais e Administrativas.
Nota 3: Conforme divulgado no 4T25, a partir do 1T26, a Companhia passa a apresentar juntamente com a conta de despesas com o Programa de Participação nos Resultados (PPR), as despesas relacionadas ao plano de outorga de ações restritas e de performance.
Nota 4: Valores da contraprestação de arrendamento: R$ (176,7) MM no 3T26, R$ (169,5) no 3T25, R$ (524,3) MM no 9M26 e R$ (502,3) no 9M25.

As despesas operacionais de varejo, conforme mostrado acima totalizaram **R$ 1.195,9 milhões**, redução de **1,1%**. Na visão ex IFRS-16, que inclui as contraprestações de arrendamento, as despesas atingiram **R$ 1.372,6 milhões**, com redução de **0,4%**. Mesmo diante das menores vendas, da inflação acumulada no período e da expansão da área de vendas, a Companhia manteve disciplina na gestão das despesas. Desconsiderando os efeitos de PPR e ILP, as despesas cresceram **1,3%.**



As despesas com vendas alcançaram **R$ 811,2 milhões**, crescimento de **1,0%** e participação sobre a receita líquida maior em **0,7p.p.** As despesas gerais e administrativas totalizaram **R$ 376,4 milhões**, com crescimento de **1,9%** e participação sobre a receita líquida maior em **0,4p.p**.

As despesas relacionadas ao Programa de Participação de Resultados (PPR) e ao plano de Incentivos de Longo Prazo (ILP) totalizaram **R$ 8,3 milhões** (R$ 36,3 milhões no 3T25), redução de **77,1%** refletindo a menor necessidade de constituição de provisões adicionais no trimestre, diante dos resultados acumulados no período e dos montantes já provisionados no primeiro semestre.

A Companhia avançou na execução de seu plano de eficiência em despesas, por meio de iniciativas em diversas frentes, incluindo a renegociação de contratos com fornecedores e ganho de produtividade em operações de loja e nas áreas administrativas. Nas lojas, a expansão da instalação de caixas de autoatendimento ao longo do ano já alcançou cerca de 75% das unidades da Renner, permitindo absorver um maior volume de transações com menor necessidade de incremento de equipes. Nas áreas corporativas, ferramentas de inteligência artificial vêm apoiando processos jurídicos, financeiros, de atendimento, produção de conteúdo e análise de dados. Parte dessas iniciativas já começou a gerar resultados e a implementação contínua do plano seguirá com captura progressiva dos benefícios à medida que os projetos forem concluídos.

A Companhia mantém a ambição de reduzir a participação das despesas operacionais ex IFRS-16 sobre a receita líquida de varejo em 2,5p.p. a 3,5p.p. até 2030.

Classificação: Confidencial

EBITDA de varejo

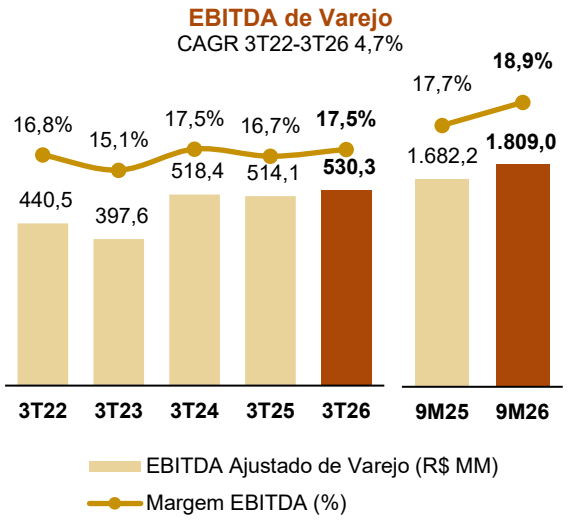
R$ milhões	3T26	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Lucro Bruto	1.680,4	1.695,8	*-0,9%*	5.431,7	5.298,0	*2,5%*
Despesas Operacionais	(1.195,9)	(1.208,8)	*-1,1%*	(3.751,4)	(3.673,4)	*2,1%*
Outras receitas/despesas	45,8	27,1	*69,0%*	128,7	57,6	*123,4%*
EBITDA de varejo	**530,3**	**514,1**	*3,2%*	**1.809,0**	**1.682,2**	*7,5%*
Margem EBITDA de varejo	17,5%	16,7%	*0,8p.p.*	18,9%	17,7%	*1,2p.p.*
EBITDA de varejo (ex IFRS 16)	**353,6**	**344,6**	*2,6%*	**1.284,9**	**1.180,1**	*8,9%*
Margem EBITDA de varejo (ex IFRS 16)	11,7%	11,2%	*0,5p.p.*	13,4%	12,4%	*1,0p.p.*

Nota 1: Margem EBITDA de Varejo está relacionada à receita líquida de varejo.
Nota 2: Conforme divulgado nos materiais do 4T25, a partir do 1T26, a Companhia apresenta de forma complementar o EBITDA de varejo e EBITDA total ajustado no conceito anterior à adoção do IFRS-16 – Arrendamentos. Nesta visão, as contraprestações de arrendamento passarão a compor as despesas operacionais, e por consequência, impactam o EBITDA.

O EBITDA de varejo atingiu **R$ 530,3 milhões**, crescimento de **3,2%**, com margem de **17,5%**, expansão de **0,8p.p.** No trimestre, as Outras Receitas Operacionais decorrem, na sua maior parte, ao levantamento de créditos tributários de PIS e COFINS em processo judicial transitado em julgado. Em bases comparáveis, excluindo o montante de outras receitas e despesas, o EBITDA de varejo totalizou R$ 484,5 milhões, com margem de 16,0%, maior em 0,2p.p. versus o ano anterior. Na visão ex IFRS-16, o EBITDA de varejo totalizou **R$ 353,6 milhões**, crescimento de **2,6%**, com margem de **11,7%** e variação de **0,5p.p.**

Na visão de nove meses, o EBITDA de varejo atingiu **R$ 1.809,0 milhões**, crescimento de **7,5%**, com margem de **18,9%**, expansão de **1,2p.p.** Em bases comparáveis, excluindo o montante de outras receitas e despesas, o EBITDA de varejo totalizou R$ 1.680,3 milhões, com margem de 17,5%, maior em 0,4p.p. versus o ano anterior. Na visão ex IFRS-16, o EBITDA de varejo totalizou **R$ 1.284,9 milhões**, crescimento de **8,9%**, com margem de **13,4%** e variação de **1,0p.p.**

A Companhia tem como ambição alcançar margem EBITDA de varejo anual ex IFRS-16 entre 18% e 20% até 2030.



realize

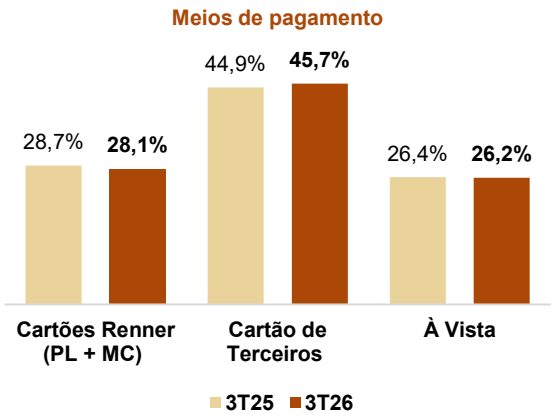


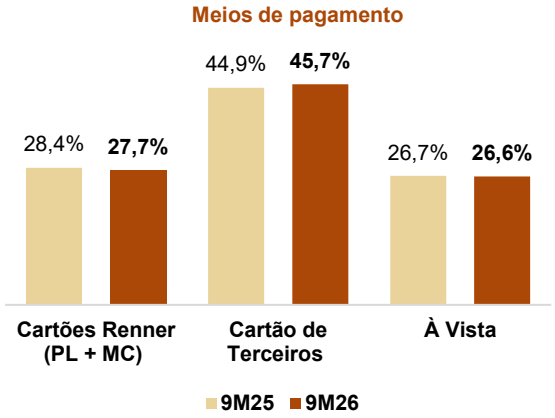
Desempenho
Serviços financeiros

Serviços financeiros

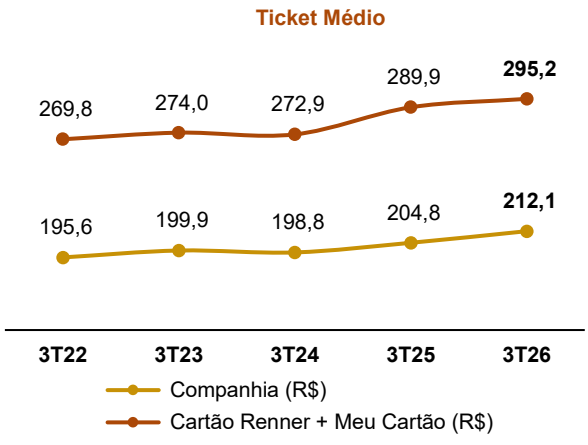
- **Meios de pagamento e base ativa de clientes**

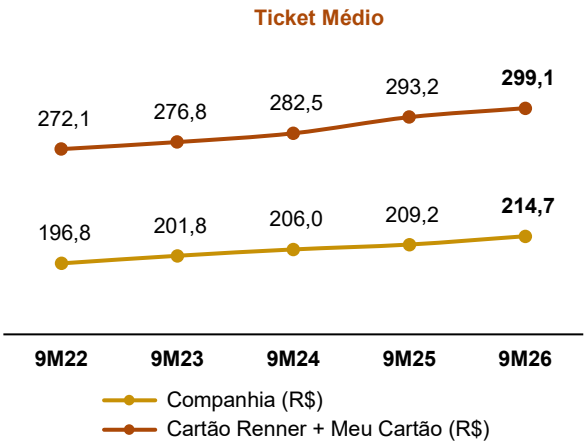
A participação dos cartões próprios nas vendas foi de **28,1%**, redução de **0,6p.p.** em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. O indicador reflete a manutenção de uma política de concessão de crédito seletiva, dado o atual cenário de endividamento das famílias e de maior risco de crédito.





A Realize encerrou o trimestre com **4,8 milhões** de clientes ativos, estável versus o mesmo período do ano anterior. Já o ticket médio das vendas realizadas por meio dos cartões próprios atingiu **R$ 295,2**, aproximadamente 40% superior ao ticket médio total da Companhia. O indicador reforça o papel dos produtos financeiros no fortalecimento da fidelização, relacionamento e alavancagem das vendas do varejo.





Carteira de Crédito

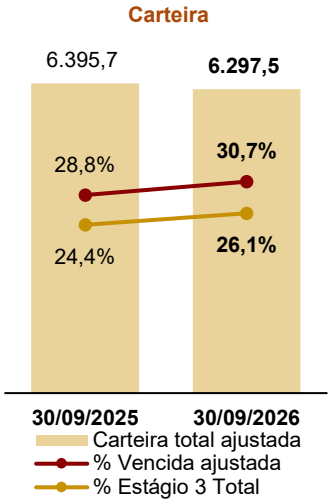
R$ milhões	30/09/2026		Ajustado 30/09/2026		30/09/2025		Δ	
Carteira total	**6.435,0**	**100,0%**	**6.297,5**	**100,0%**	**6.395,7**	**100,0%**	**-1,5%**	-
A vencer	4.364,1	67,8%	4.364,1	69,3%	4.556,4	71,2%	-4,2%	-1,9p.p.
Vencida	2.070,9	32,2%	1.933,4	30,7%	1.839,3	28,8%	5,1%	1,9p.p.
Carteira total	**6.435,0**	**100,0%**	**6.297,5**	**100,0%**	**6.395,7**	**100,0%**	**-1,5%**	-
Estágio 1	3.140,6	48,8%	3.140,6	49,9%	3.395,5	53,1%	-7,5%	-3,2p.p.
Estágio 2	1.512,4	23,5%	1.512,4	24,0%	1.437,5	22,5%	5,2%	1,5p.p.
Estágio 3	1.782,0	27,7%	1.644,5	26,1%	1.562,7	24,4%	5,2%	1,7p.p.

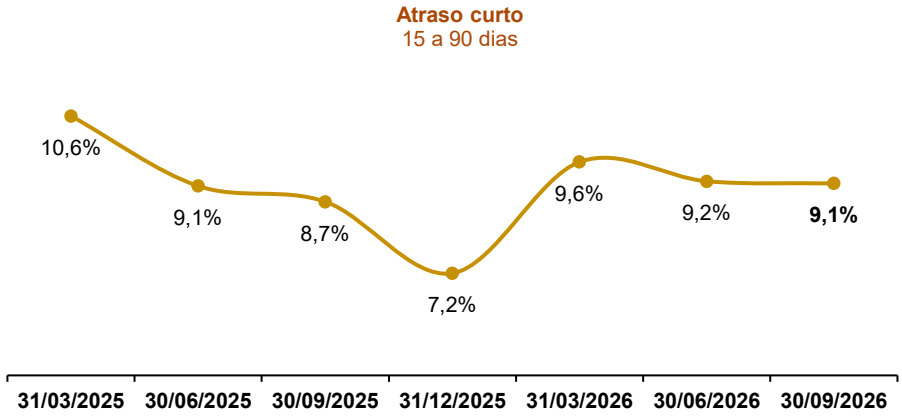
Estágio 1: Operações em dia e até 30 dias de atraso: perda esperada para os próximos 6 meses.
Estágio 2: Atraso de 31 a 89 dias ou renegociação adimplente ou utilização do *overlimit* para o produto Meu Cartão, projetada para 12 meses.
Estágio 3: Atraso a partir de 90 dias ou renegociação inadimplente: mensuração de perda considerando apenas a perda efetiva, dado o default.

A carteira total ajustada encerrou o trimestre em **R$ 6.297,5 milhões**, redução de **1,5%** em relação ao 3T25, em bases comparáveis já incorporando o prazo de até 540 dias para baixa de créditos vencidos. A redução refletiu a manutenção de uma política de concessão seletiva, em um ambiente de menor consumo e maior cautela na originação de crédito.

A participação da carteira vencida atingiu **30,7%**, crescimento de **1,9p.p.**, enquanto o estágio 3 representou **26,1%** da carteira total, variação de **1,7p.p.** em relação ao mesmo período do ano anterior.

A evolução do estágio 3 refletiu principalmente a maturação das safras anteriores e a menor originação da carteira em dia, além do ambiente de crédito mais desafiador. Este crescimento foi parcialmente compensado pela manutenção da estratégia de seletividade nas novas concessões e pelas ações de cobrança e recuperação da carteira baixada em períodos anteriores.





Estimativa para perdas esperadas e cobertura

A provisão para perdas totalizou **R$ 1.445,8 milhões**, equivalente a uma cobertura de **23,0%**, maior em **1,2p.p.** versus o mesmo período do ano anterior. A cobertura do estágio 3 total encerrou o trimestre em **87,9%**, menor em **1.1p.p.**

As provisões permanecem adequadas ao atual nível de risco da carteira. A avaliação da suficiência considera a exposição e a perda esperada de cada estágio, bem como as recuperações observadas após a transferência dos créditos para perda.

(R$ milhões)	30/09/2026 até 540 dias	30/09/2026 Ajustado até 540 dias	30/09/2025 até 540 dias	Δ
Provisão para perdas	**(1.553,0)**	**(1.445,8)**	**(1.391,4)**	**3,9%**
Cobertura total	24,1%	23,0%	21,8%	1,2p.p.
Cobertura vencidos	75,0%	74,8%	75,6%	-0,8p.p.
Cobertura estágio 3	87,1%	87,9%	89,0%	-1,1p.p.

Classificação: Confidencial

Resultado de Serviços Financeiros

(R$ milhões)	3T26	3T25	Δ
Receitas, líquidas de *funding*	488,8	490,3	*-0,3%*
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(297,5)	(263,1)	*13,0%*
Despesas operacionais	(150,7)	(147,4)	*2,3%*
Resultado de serviços financeiros	**40,7**	**79,8**	*-49,0%*
% sobre o EBITDA Total (pós IFRS 16)	*7,1%*	*13,4%*	*-6,3p.p.*
% sobre o EBITDA Total (ex IFRS 16)	*10,3%*	*18,8%*	*-8,5p.p.*

(R$ milhões)	9M26	9M25 Ajustado	Δ	9M25 Reportado
Receitas, líquidas de *funding*	1.495,6	1.513,4	*-1,2%*	1.513,4
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(828,9)	(811,0)	*2,2%*	(696,0)
Despesas operacionais	(449,6)	(428,6)	*4,9%*	(428,6)
Resultado de serviços financeiros	**217,1**	**273,7**	*-20,7%*	**388,7**
% sobre o EBITDA Total (pós IFRS 16)	*10,7%*	*13,2%*	*-2,5p.p.*	*18,8%*
% sobre o EBITDA Total (ex IFRS 16)	*14,5%*	*17,5%*	*-3,0p.p.*	*24,8%*

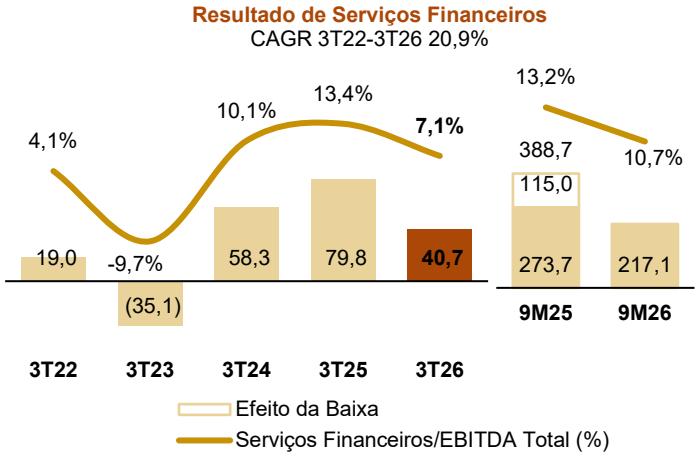
As receitas, líquidas de *funding*, totalizaram **R$ 488,8 milhões**, estável em relação ao 3T25. O desempenho refletiu a menor representatividade das safras de atraso mais curto (1 a 90 dias), em razão da dinâmica de consumo já mencionada e pela manutenção de uma política mais seletiva de concessão de crédito. Vale destacar que, a partir de 01/01/2025, a Companhia passou a reconhecer as receitas de juros de atraso sobre a parcela da carteira vencida entre 61 e 90 dias. Dessa forma, desde o 1T26 a comparabilidade entre os períodos já está estabelecida.

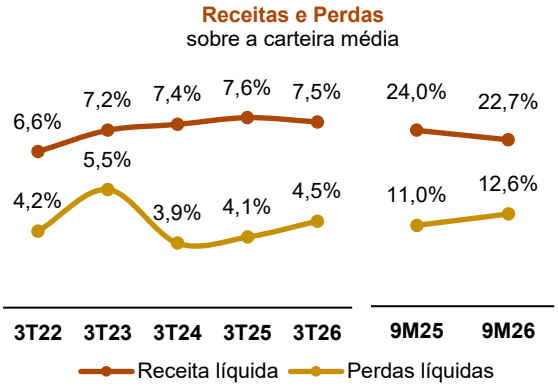
As perdas em créditos, líquidas das recuperações, atingiram **R$ 297,5 milhões**, aumento de **13%** em relação ao mesmo período do ano anterior. A evolução refletiu um ambiente mais desafiador, com maior volume de créditos transferidos para perdas. Vale lembrar que, conforme já mencionado em relatórios anteriores, a alteração do prazo para baixa de recebíveis, vigente desde 01/01/2025, mudou a sazonalidade desse movimento, tornando-o mais relevante no terceiro trimestre de cada ano. Em relação às provisões para perdas esperadas, estas permanecem compatíveis com o risco atual da carteira, com inadimplência controlada.

As despesas operacionais totalizaram **R$ 150,7 milhões**, crescimento de apenas **2,3%**, inferior a inflação acumulada nos últimos doze meses, refletindo o rígido controle das despesas.

Diante disso, o resultado de Serviços Financeiros alcançou **R$ 40,7 milhões**, **redução de 49,0%** em relação ao 3T25. Já o acumulado de nove meses totalizou **R$ 217,1 milhões**, menor em **20,7%** ante o mesmo período do ano anterior.

A Companhia reitera a projeção divulgada em dezembro de 2025, segundo a qual o resultado operacional anual da Realize deverá representar entre 8% e 12% do EBITDA total ex IFRS 16. A operação segue contribuindo para o fortalecimento do ecossistema por meio do crescimento sustentável do negócio, alinhada à estratégia da Companhia e ao seu papel como alavanca de fidelização dos clientes, com impacto positivo na experiência de compra e nas vendas do varejo.







Indicadores Consolidados

EBITDA total ajustado

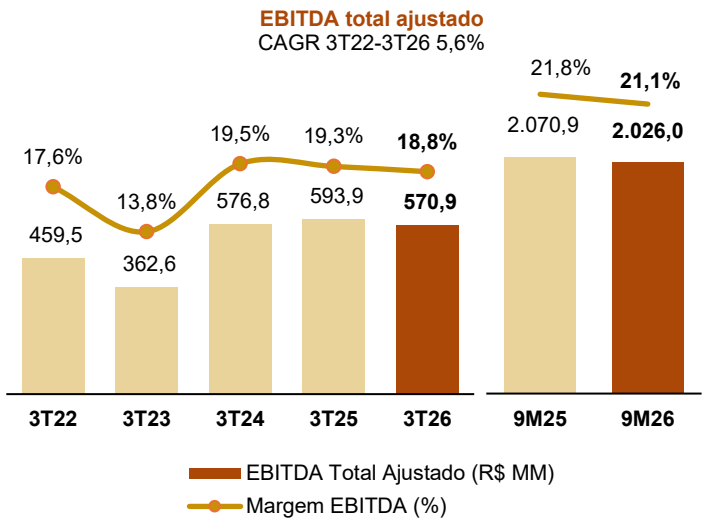
R$ milhões	3T26	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Lucro Líquido do Período	**246,4**	**279,4**	***-11,8%***	**908,3**	**904,9**	***0,4%***
Imposto de Renda e Contribuição Social	(7,4)	(19,8)	*-62,9%*	91,3	121,3	*-24,7%*
Resultado Financeiro, líquido	8,7	19,1	*-54,5%*	64,3	83,4	*-23,0%*
Depreciações e amortizações	319,8	307,2	*4,1%*	953,0	936,2	*1,8%*
EBITDA Total	567,5	585,9	*-3,1%*	2.016,8	2.045,8	*-1,4%*
Plano de Opção de Compra de Ações	3,1	4,9	*-37,7%*	10,9	17,2	*-36,5%*
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	0,3	3,0	*-90,8%*	(1,7)	7,9	*NA*
EBITDA Total Ajustado	**570,9**	**593,9**	***-3,9%***	**2.026,0**	**2.070,9**	***-2,2%***
Margem EBITDA Total Ajustado	18,8%	19,3%	*-0,5p.p.*	21,1%	21,8%	*-0,7p.p.*
EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	**394,1**	**424,4**	***-7,1%***	**1.501,7**	**1.568,6**	***-4,3%***
Margem EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	13,0%	13,8%	*-0,8p.p.*	15,7%	16,5%	*-0,8p.p.*

Nota 1: Margem EBITDA Total Ajustado está relacionada à receita líquida de varejo.
Nota 2: Conforme divulgado nos materiais do 4T25, a partir do 1T26, a Companhia apresenta de forma complementar o EBITDA total ajustado no conceito anterior à adoção do IFRS 16 – Arrendamentos. Nesta visão, as contraprestações de arrendamento passam a compor as despesas operacionais, e por consequência, impactam o EBITDA.

No trimestre, o EBITDA total ajustado atingiu **R$ 570,9 milhões**, queda de **3,9%**, com margem de **18,8%**, menor em **0,5 p.p**. Em bases comparáveis, excluindo outras receitas e despesas do varejo, o EBITDA total ajustado somou R$ 525,1 milhões, com margem de 17,3%, menor em 1,1p.p. versus o ano anterior. Na visão ex IFRS 16, o EBITDA total ajustado somou **R$ 394,1 milhões**, queda de **7,1%**, com margem de **13,0%**, menor em **0,8 p.p.**

Já no acumulado de nove meses, o EBITDA total ajustado atingiu **R$ 2.026,0 milhões**, queda de **2,2%**, com margem de **21,1%**, menor em **0,7 p.p.** Em bases comparáveis, excluindo o montante de outras receitas e despesas do varejo, e os efeitos não recorrentes de serviços financeiros, o EBITDA total ajustado somou R$ 1.897,3 milhões, com margem de 19,8%, menor em 0,2 p.p. versus o ano anterior. Na visão ex IFRS 16, o EBITDA total ajustado somou **R$ 1.501,7 milhões**, queda de **4,3%**, com margem de **15,7%**, menor em **0,8 p.p**.

O desempenho refletiu um cenário operacional mais pressionado, tanto no segmento de varejo quanto de serviços financeiros.

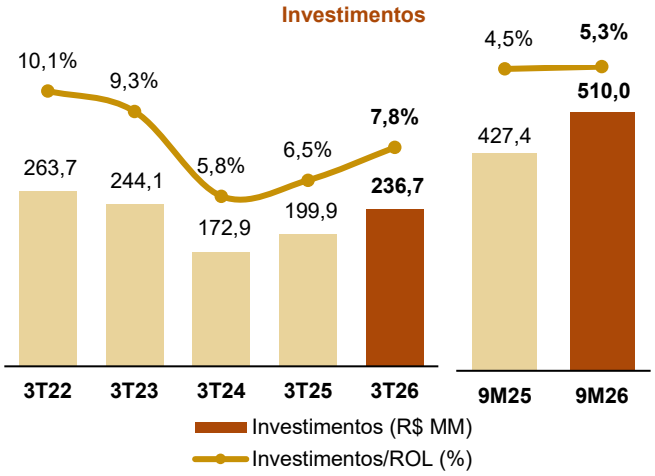




Investimentos e expansão

(R$ MM)	3T26	3T25	9M26	9M25
Investimentos	**236,7**	**199,9**	**510,0**	**427,4**
Novas lojas	75,6	42,6	147,1	60,6
Remodelação de instalações e outros projetos	91,1	99,0	181,7	198,9
Sistemas e equipamentos de tecnologia	60,6	51,0	163,6	152,8
Logística e outros	9,3	7,3	17,6	15,1

Os investimentos totalizaram **R$ 236,7 milhões** no trimestre e **R$ 510,0 milhões** no acumulado do ano. Os recursos foram direcionados principalmente à abertura e reforma de lojas, tecnologia, manutenção da infraestrutura e iniciativas de produtividade.



Durante o trimestre foram inauguradas 6 lojas: 4 Renner, 1 Youcom e 1 Camicado. No acumulado do ano foram inauguradas 22 lojas, considerando todas as marcas.

Para 2026, o orçamento de capital proposto de **R$ 1.050 milhões** contempla a inauguração de 50 a 60 lojas, sendo 22 a 30 lojas Renner, 23 a 25 lojas Youcom e cerca de 5 lojas Camicado.

A Companhia mantém a projeção anual de Capex entre 6% e 7,5% da Receita Líquida de Varejo. Em relação a aberturas para a marca Renner, a Companhia prevê atingir entre 570 e 600 unidades até 2030, com foco em cidades de até 100 mil habitantes ainda não penetradas, no formato de loja Essencial e com rentabilidade atrativa. Já para a Youcom, a projeção é alcançar entre 260 e 290 unidades até 2030, priorizando shopping centers e praças nas quais a marca ainda não está presente.

Embora as vendas das novas lojas também tenham sido afetadas pelo ambiente de consumo mais pressionado já mencionado anteriormente, suas margens EBITDA permanecem dentro das expectativas. As unidades inauguradas em ciclos anteriores apresentam rentabilidade aderente ou superior à média da Companhia, reforçando a atratividade do plano de expansão.

A Companhia também avançou no processo de reformas de lojas, sendo 8 no trimestre e 23 no acumulado do ano. Durante a execução das obras, parte da área de vendas permanece indisponível, afetando temporariamente as vendas. Após a reinauguração, as unidades reformadas têm apresentado recuperação rápida e aumento médio da produtividade de 5 a 10%.

Quantidade de lojas	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	9M25	9M26
Renner	**432**	**443**	**444**	**446**	**449**	**432**	**449**
Aberturas	3	11	1	2	4	3	7
Fechamentos	-	-	-	-	(1)	-	(1)
Camicado	**102**	**104**	**102**	**100**	**99**	**102**	**99**
Aberturas	1	2	-	3	1	1	4
Fechamentos	(2)	-	(2)	(5)	(2)	(2)	(9)
Youcom	**142**	**152**	**152**	**161**	**162**	**142**	**162**
Aberturas	7	10	1	9	1	7	11
Fechamentos	-	-	(1)	-	-	-	(1)
Ashua	**18**	**18**	**17**	**16**	**15**	**18**	**15**
Aberturas	-	-	-	-	-	-	-
Fechamentos	(1)	-	(1)	(1)	(1)	(1)	(3)
Total	**694**	**717**	**715**	**723**	**725**	**694**	**725**
Aberturas	11	23	2	14	6	11	22
Fechamentos	(3)	-	(4)	(6)	(4)	(3)	(14)

Classificação: Confidencial

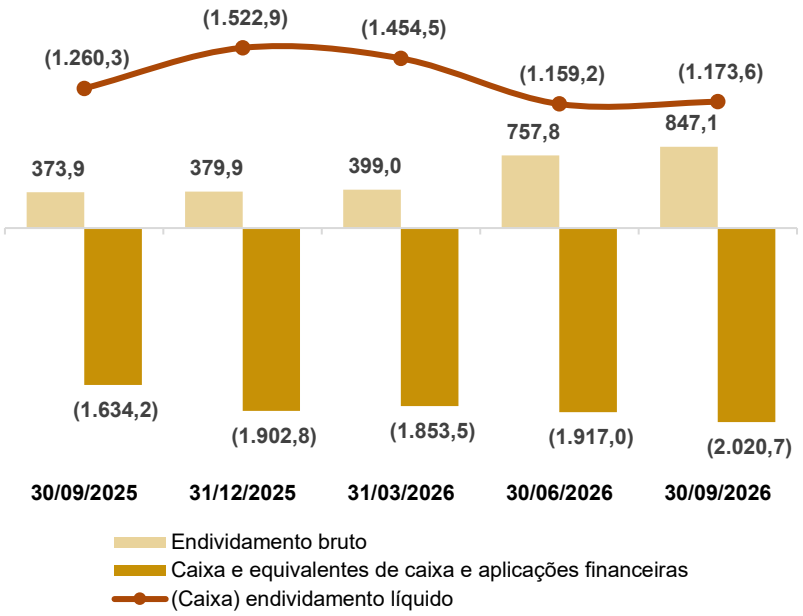
Gestão financeira

Fluxo de Caixa Livre

R$ milhões	3T26	3T25	Δ R$	9M26	9M25	Δ R$
EBITDA Total Ajustado (ex IFRS 16)	**394,1**	**424,4**	***(30,3)***	**1.501,7**	**1.568,6**	***(66,9)***
IR, CSLL/Receitas Financeiras	53,5	(25,1)	*78,6*	25,1	(100,8)	*125,9*
Fluxo de Caixa Operacional	**447,6**	**399,3**	***48,3***	**1.526,8**	**1.467,8**	***59,0***
(+/-) Variação Capital de Giro	**212,5**	**277,1**	***(64,6)***	**(177,3)**	**(132,5)**	***(44,8)***
Contas a Receber	511,4	435,2	*76,2*	1.182,9	842,2	*340,7*
Obrigações com Administradora de Cartões	(38,6)	(3,4)	*(35,2)*	(216,1)	(139,5)	*(76,6)*
Estoques	(159,3)	(165,7)	*6,4*	(383,5)	(193,4)	*(190,1)*
Fornecedores	79,5	190,2	*(110,7)*	(132,4)	(289,4)	*157,0*
Impostos a Recuperar / Pagar	(101,1)	(159,4)	*58,3*	(355,8)	(359,0)	*3,2*
Outras Contas a Receber/Pagar	(79,4)	(19,8)	*(59,6)*	(272,4)	6,5	*(278,9)*
(-) Capex	**(236,7)**	**(202,9)**	***(33,8)***	**(532,8)**	**(457,8)**	***(75,0)***
(=) Fluxo de Caixa Livre	**423,4**	**473,6**	***(50,2)***	**816,7**	**877,5**	***(60,8)***

A geração de fluxo de caixa livre no 3T26 foi de **R$ 423,4 milhões**, menor em R$ 50,2 milhões versus o 3T25, impactado por maior necessidade de capital de giro, principalmente relacionado com fornecedores, devido a menor concentração de compras de produtos nacionais no período.

(Caixa) endividamento líquido



O caixa líquido da Companhia reduziu **R$ 349,4 milhões** versus dezembro de 2025, em razão principalmente da utilização de **R$ 500,3 milhões** para a recompra de ações e **R$ 574,4 milhões** como pagamento de JSCP, ambos realizados no período de nove meses de 2026. Estes movimentos foram parcialmente compensados pela geração de fluxo de caixa livre de **R$ 816,7 milhões** no período.

Classificação: Confidencial

Resultado Financeiro

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Receitas Financeiras	**63,2**	**47,1**	***34,1%***	**153,5**	**122,4**	***25,4%***
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	34,0	33,3	*2,1%*	100,9	102,1	*-1,2%*
Juros Selic sobre créditos tributários	29,1	13,7	*112,0%*	52,6	20,3	*159,3%*
Despesas Financeiras	**(70,8)**	**(63,2)**	***12,0%***	**(209,3)**	**(192,9)**	***8,5%***
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(5,0)	(5,0)	*0,0%*	(14,0)	(9,7)	*45,0%*
Juros sobre arrendamentos	(65,8)	(58,2)	*13,0%*	(195,3)	(183,3)	*6,5%*
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	**(1,4)**	**(10,4)**	***-86,9%***	**(13,5)**	**(23,5)**	***-42,7%***
Outras receitas e (despesas)	**0,3**	**7,4**	***-96,1%***	**5,0**	**10,6**	***-52,9%***
Resultado Financeiro	**(8,7)**	**(19,1)**	***54,5%***	**(64,3)**	**(83,4)**	***23,0%***

A Companhia registrou resultado financeiro negativo em **R$ 8,7 milhões**, versus **R$ 19,1 milhões** também negativos no 3T25. A melhora versus o ano anterior é atribuída principalmente aos juros SELIC sobre créditos tributários reconhecidos no trimestre. Nos 9M26, o Resultado Financeiro foi negativo em **R$ 64,3 milhões** versus **R$ 83,4 milhões** também negativos nos 9M25.

Lucro líquido e ROIC

O Lucro Líquido totalizou **R$ 246,4 milhões,** menor em **11,8%** versus o mesmo trimestre do ano anterior, reflexo da performance operacional tanto do segmento de varejo e de serviços financeiros. O lucro por ação no trimestre foi de **R$ 0,2583**, menor em **7,8%** versus o 3T25.

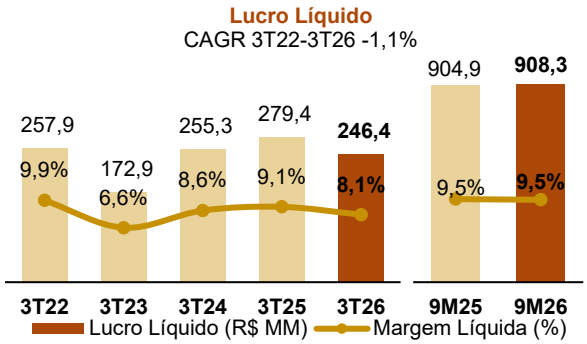
Excluindo os efeitos extraordinários de (i) Outros Resultados Operacionais do Varejo, líquidos de tributos; e (ii) Juros Selic; o Lucro Líquido foi de R$ 187,1 milhões, menor em 24,5% versus o mesmo trimestre do ano anterior. Já o lucro por ação comparável foi de R$ 0,1961, menor em 21,1% versus o 3T25.

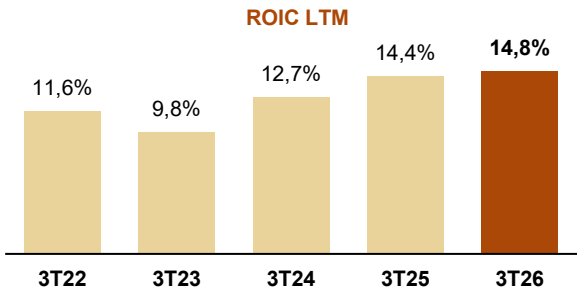
No trimestre, foram destinados aos acionistas **R$ 227,5 milhões** de Juros sobre Capital Próprio (R$ 217,9 milhões no 3T25), correspondentes a **R$ 0,240666** por ação (R$ 0,219727 no 3T25), cujo pagamento foi efetuado a partir de 14/10/2026.

No período de nove meses, o lucro líquido totalizou **R$ 908,3 milhões**, maior em **0,4%**. Já o Lucro por Ação encerrou o período em **R$ 0,9380**, maior em **5,8%**. Em bases comparáveis, o lucro líquido totalizou R$ 770,8 milhões, menor em 0,9%. Já o lucro por ação encerrou o período em R$ 0,7960, maior em 4,5%

No período de nove meses, somando a deliberação de JSCP e recompra de ações, a Companhia distribuiu aos acionistas R$ 1.165,6 milhões, equivalente a **128% do lucro líquido**. A Companhia mantém a projeção de distribuição de capital de **50% a 80%** do lucro líquido anual para o período de 2026 a 2030.

O ROIC LTM evoluiu **0,4p.p.** atingindo **14,8%**, acima do custo de capital. A expansão contínua do ROIC é sustentada por ganhos de margem, maior giro de ativos impulsionado pela produtividade de estoques e disciplina no capital de giro. Esses vetores reforçam a confiança da Companhia na trajetória rumo a projeção de **ROIC de ~20% em 2030.**





Classificação: Confidencial



Anexos

Demonstrativos

Demonstração do resultado consolidado

R$ milhões	3T26	3T25	9M26	9M25
Receita operacional líquida	**3.522,0**	**3.563,5**	**11.089,2**	**10.988,6**
Vendas de mercadorias	3.026,4	3.072,1	9.579,9	9.463,0
Venda de serviços	495,6	491,4	1.509,3	1.525,6
Custo das vendas	**(1.352,8)**	**(1.377,4)**	**(4.161,9)**	**(4.177,3)**
Custo das mercadorias vendidas	(1.343,4)	(1.379,8)	(4.148,8)	(4.176,1)
Custos dos serviços	(9,4)	2,4	(13,1)	(1,2)
Lucro bruto	**2.169,2**	**2.186,1**	**6.927,3**	**6.811,4**
Despesas operacionais	**(1.921,4)**	**(1.907,3)**	**(5.863,4)**	**(5.701,8)**
Vendas	(811,2)	(803,0)	(2.514,1)	(2.421,6)
Gerais e administrativas	(376,4)	(369,5)	(1.141,5)	(1.116,7)
Depreciações e amortizações	(319,8)	(307,2)	(953,0)	(936,2)
Perdas em crédito	(297,5)	(263,1)	(828,9)	(696,0)
Outros resultados operacionais	(116,6)	(164,5)	(426,1)	(531,3)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	**247,8**	**278,8**	**1.063,9**	**1.109,6**
Resultado financeiro	(8,7)	(19,1)	(64,3)	(83,4)
Imposto de renda e contribuição social	7,3	19,7	(91,3)	(121,2)
Lucro líquido do período	**246,4**	**279,4**	**908,3**	**904,9**

Fluxo de caixa consolidado

R$ milhões	3T26	3T25	9M26	9M25
Atividades operacionais				
Lucro líquido ajustado	**661,0**	**682,9**	**2.390,8**	**2.863,9**
(Aumento) Redução nos Ativos				
Contas a receber de clientes	522,8	433,9	1.109,4	362,1
Estoques	(164,8)	(170,9)	(379,2)	(186,0)
Tributos a recuperar	26,7	(60,8)	12,0	(126,7)
Outros ativos	(17,4)	(9,9)	(73,1)	(76,6)
Aumento (Redução) nos Passivos				
Fornecedores	73,5	188,7	(126,9)	(266,0)
Obrigações - risco sacado	(0,8)	-	(41,4)	-
Obrigações fiscais	(154,2)	(157,2)	(496,2)	(303,1)
Obrigações com administradoras de cartões	(38,5)	(3,4)	(216,0)	(139,5)
Outras obrigações	(26,0)	(7,4)	(127,5)	(74,2)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(0,1)	(30,8)	(87,2)	(162,1)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(1,5)	(75,6)	(3,2)	(114,9)
Fluxo de caixa das atividades operacionais, antes das aplicações financeiras	**880,7**	**789,5**	**1.961,5**	**1.776,9**
Aplicações financeiras	(9,2)	190,0	214,5	77,9
Fluxo de caixa das atividades operacionais	**871,5**	**979,5**	**2.176,0**	**1.854,8**
Atividades de investimentos				
Aquisições de imobilizado e intangível	(236,7)	(202,9)	(532,8)	(457,8)
Aporte de capital em controladas e aquisição de controladas, líquida de caixa adquirido	(10,2)	-	(10,2)	-
Fluxos de caixa das atividades de investimentos	**(246,9)**	**(202,9)**	**(543,0)**	**(457,8)**
Atividades de financiamentos				
Aumento do capital social, líquido das custas de emissão	-	3,9	-	3,9
Recompra de ações	(187,3)	(212,6)	(500,3)	(860,6)
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	62,4	(156,8)	404,2	(514,6)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(215,8)	(200,1)	(620,5)	(578,2)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(190,1)	(177,1)	(574,4)	(497,1)
Fluxos de caixa das atividades de financiamento	**(530,8)**	**(742,7)**	**(1.291,0)**	**(2.446,6)**
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	0,8	(0,6)	(9,7)	(9,9)
Variação no caixa e equivalentes de caixa	**94,6**	**33,3**	**332,3**	**(1.059,5)**
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.215,9	833,5	978,1	1.926,1
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	**1.310,4**	**866,9**	**1.310,4**	**866,9**

Classificação: Confidencial

Balanço patrimonial consolidado

R$ milhões	30/09/2026	31/12/2025
Ativo total	**18.954,5**	**19.625,9**
Ativo circulante	**11.060,1**	**11.633,6**
Caixa e equivalentes de caixa	1.310,4	978,1
Aplicações financeiras	710,2	924,7
Contas a receber	5.992,3	7.175,2
Estoques	2.243,9	1.860,4
Tributos a recuperar	524,1	470,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	116,4	122,7
Instrumentos financeiros derivativos	2,9	7,9
Outros ativos	159,9	94,6
Ativo não circulante	**7.894,4**	**7.992,3**
Tributos a recuperar	321,3	368,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	19,1	32,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	696,1	741,9
Outros ativos	187,4	177,5
Investimentos	71,4	55,1
Imobilizado	2.925,1	2.929,2
Direito de uso	2.113,1	2.076,6
Intangível	1.560,9	1.611,0
Passivo total e patrimônio líquido	**18.954,5**	**19.625,9**
Passivo circulante	**6.604,7**	**6.866,6**
Financiamentos - operações serviços financeiros	738,4	21,1
Arrendamentos a pagar	676,4	740,2
Fornecedores	1.656,2	1.774,4
Obrigações - risco Sacado	0,5	41,2
Obrigações com administradora de cartões	2.386,2	2.602,2
Obrigações fiscais	140,9	503,3
Imposto de renda e contribuição social a pagar	7,8	86,8
Obrigações sociais e trabalhistas	496,8	543,9
Obrigações estatutárias	198,7	212,0
Provisão para riscos	98,1	92,1
Instrumentos financeiros derivativos	9,2	13,8
Outras obrigações	195,5	235,6
Passivo não circulante	**2.136,8**	**2.303,1**
Financiamentos - operações serviços financeiros	108,8	358,8
Arrendamentos a pagar	1.860,9	1.765,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2,2	1,6
Fornecedores	57,5	71,6
Provisão para riscos	63,0	64,2
Outras obrigações	44,4	41,6
Patrimônio líquido	**10.213,0**	**10.456,2**
Capital social	9.544,8	9.544,8
Ações em tesouraria	(833,7)	(344,4)
Reservas de capital	30,7	10,2
Reservas de lucros	1.148,8	1.148,8
Ajuste de avaliação patrimonial	79,4	96,8
Lucros (prejuízos) acumulados	243,0	-

Sobre a Lojas Renner S.A.

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

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

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

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

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

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

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

Relações com Investidores

CFO e DRI
Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores
ri@lojasrenner.com.br
Fabiana Oliver
Maurício Töller
Caroline Luccarini
Luciana Moura

Governança Corporativa
gc@lojasrenner.com.br
Eloisa Sassen
Bruna Miranda
Ana Cristina Borelli

- **Aviso Legal**

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Lojas Renner S.A. são meramente expectativas e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.


LOJAS RENNER S.A.
RENNER
CAMICADO
YOUCOM
realize
ASHUA