



Apresentação institucional

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMCiDO youcom realize ASHUA repassa

Visão geral da Lojas Renner S.A.



R\$ 18,4bi

Receita Bruta
em 2024



R\$ 2,6bi

EBITDA
em 2024



686

lojas



6

unidades de
negócios



+20MM

clientes ativos
no ecossistema



R\$ 1,2bi

Caixa líquido



R\$ 16mil

Venda/m²
em 2024



16%

Penetração
online



3

Centros de
distribuição



+24mil

Colaboradores
em 2024

Dados de 31 de março de 2025, exceto quando especificado diferente.
Clientes ativos no ecossistema nos últimos 12 meses
Receitas: inclui receita bruta total de varejo e serviços financeiros

Impulsionar nossas **vantagens competitivas** enquanto evoluímos nosso modelo de negócio para criação de valor consistente

- **Liderança de mercado** duradoura com sólido histórico de **crescimento e rentabilidade**
- Moda como essência, **encantando clientes** com **conceitos de lifestyle segmentados**, apoiados por **talentos e cultura forte**
- **Oportunidades significativas de crescimento** à frente, consolidando um mercado em expansão, fragmentado e informal
- Evolução do nosso modelo de negócios para ser digital, **100% omnichannel, orientado a dados e produtividade**, com serviços financeiros como habilitador
- Impulsionar nosso **relacionamento de longo prazo com fornecedores**
- **Gerar valor por meio de uma agenda sustentável**, integrando os índices Dow Jones Sustainability, CDP e MSCI ESG



Varejista de vestuário líder no Brasil com uma proposta de valor atraente

#1
VAREJISTA DE
VESTUÁRIO
no Brasil
~10% de participação de
mercado

#1
MARCA DE
VESTUÁRIO
no Brasil*

*Ranking da Interbrands

PROPOSTA DE VALOR

Ser o ecossistema sustentável referência em moda e lifestyle



LOJAS RENNER S.A.

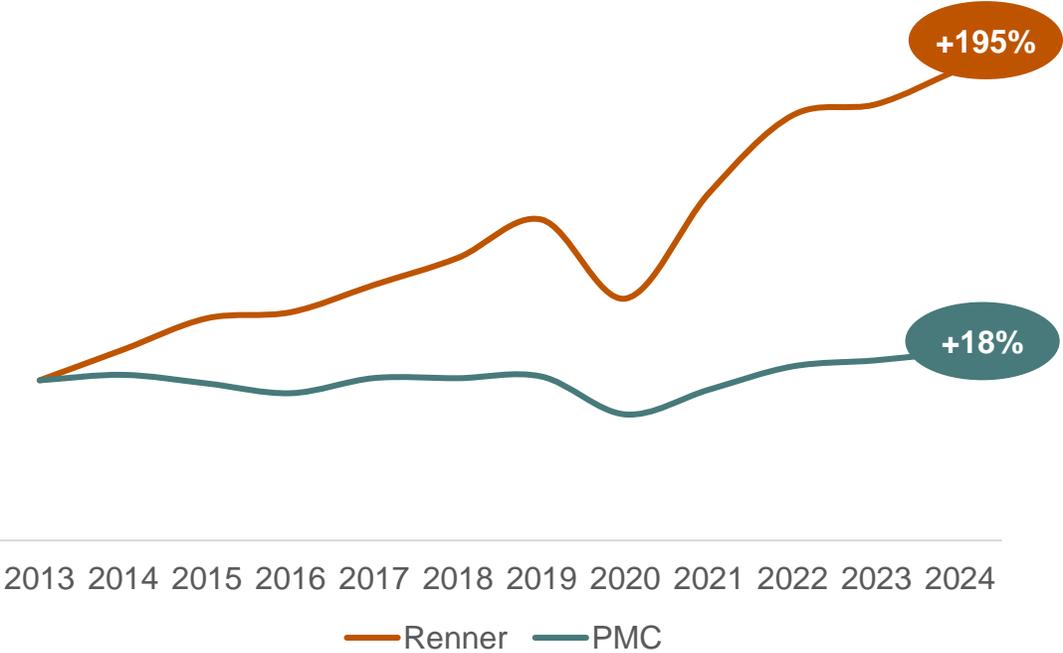
RENNER CAMICADO youcom realize ASHUA repassa

Histórico de forte criação de valor através de crescimento e rentabilidade

LOJAS RENNER

VS

ÍNDICE MENSAL DE VAREJO¹ PARA VESTUÁRIO E CALÇADOS (BRASIL)



2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

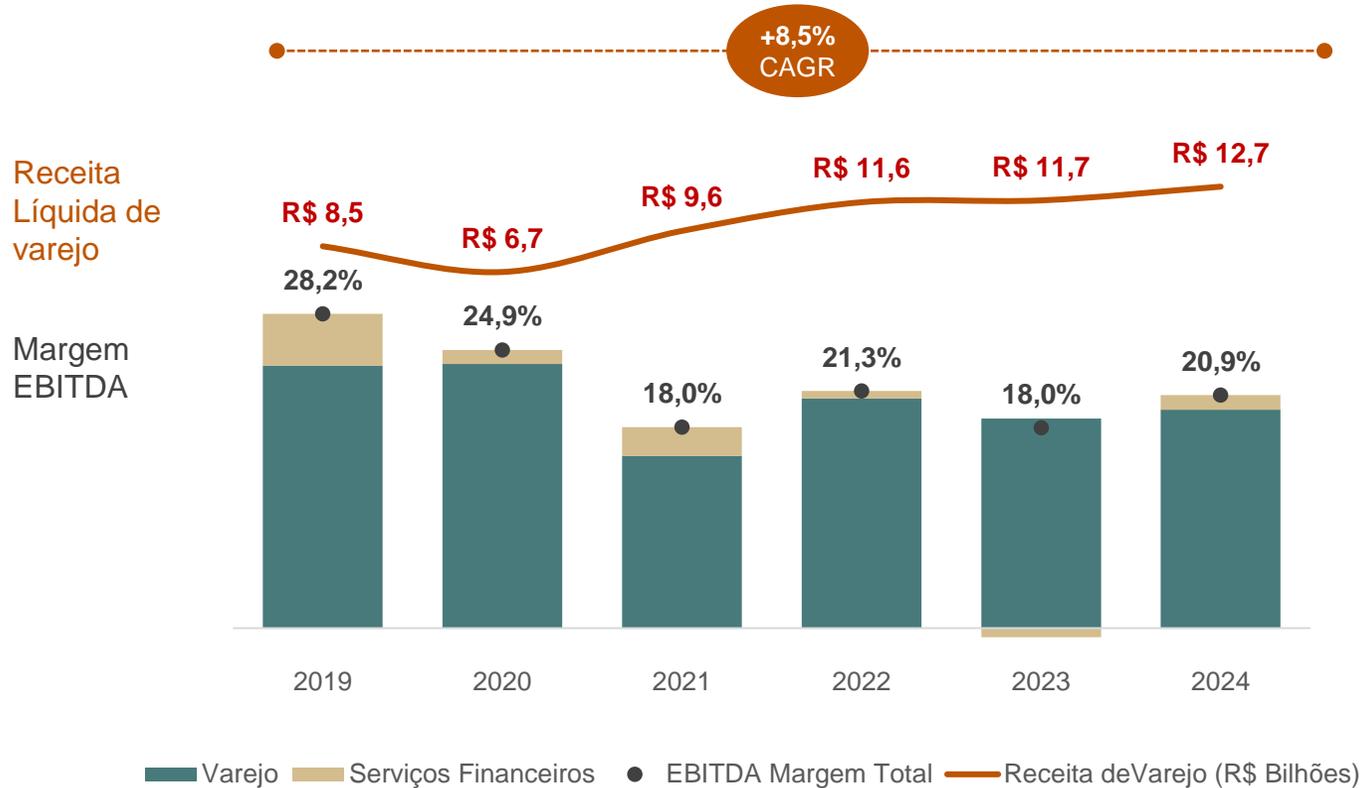
— Renner — PMC

¹PMC: Pesquisa Mensal do Comércio - IBGE

2014 - 2024

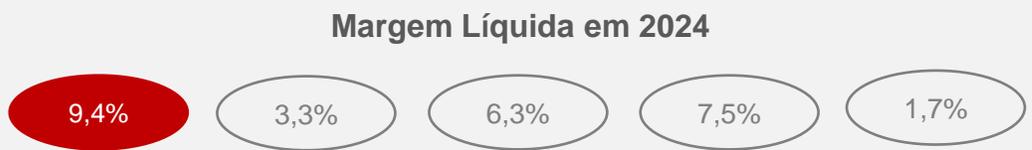
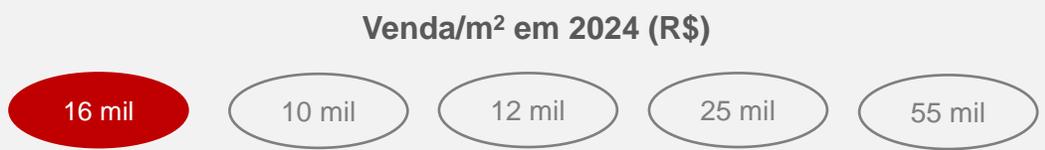
RECEITA LÍQUIDA	11% CAGR
LUCRO BRUTO DE VAREJO	11% CAGR
LUCRO LÍQUIDO	10% CAGR
ROIC	17% média

Recuperação de crescimento e rentabilidade após desafios macro econômicos e competitivos pós-pandemia



- Recuperação da **competitividade** após **ajustes na pirâmide de moda e preços**, garantindo uma proposta de valor adequada e apropriada para nossa consumidora-alvo
- Recuperação da Realize após a **crise de crédito no Brasil**, que levou a alta inadimplência e resultados negativos

A Renner é líder indiscutível de moda em sua categoria, liderando em vendas, rentabilidade e venda por metro quadrado



Liderança baseada na **cultura de encantamento do consumidor** e aplicação da **segmentação por lifestyles** no design de coleções e layouts de loja

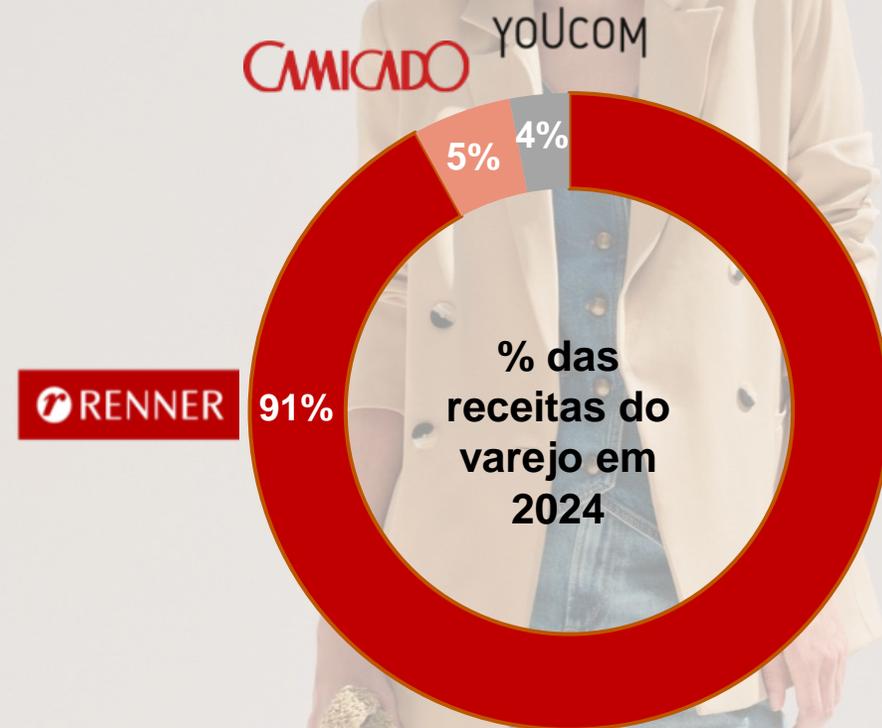
- **Coleções segmentadas por lifestyle:** projetamos coleções segmentadas por lifestyles, garantindo que cada uma atenda às necessidades e preferências específicas dos consumidores
- **Design centrado no consumidor:** buscamos escutar nossos consumidores para criar coleções práticas orientadas por tendências
- **Organização das lojas:** nossas lojas são organizadas através do conceito de lifestyle
- **Experiência de compra otimizada:** priorizamos a conveniência com layouts claros, fácil navegação e tecnologia para aprimorar a experiência de compra



Encantando os clientes por meio de quatro conceitos diferenciados

		Segmento de clientes	# de lojas	Fundação/ aquisição
	Maior varejista de moda do Brasil Presença em UY e AR	A-, B e C+	430	1965
	Líder em casa e decoração no Brasil	A-, B e C+	102	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

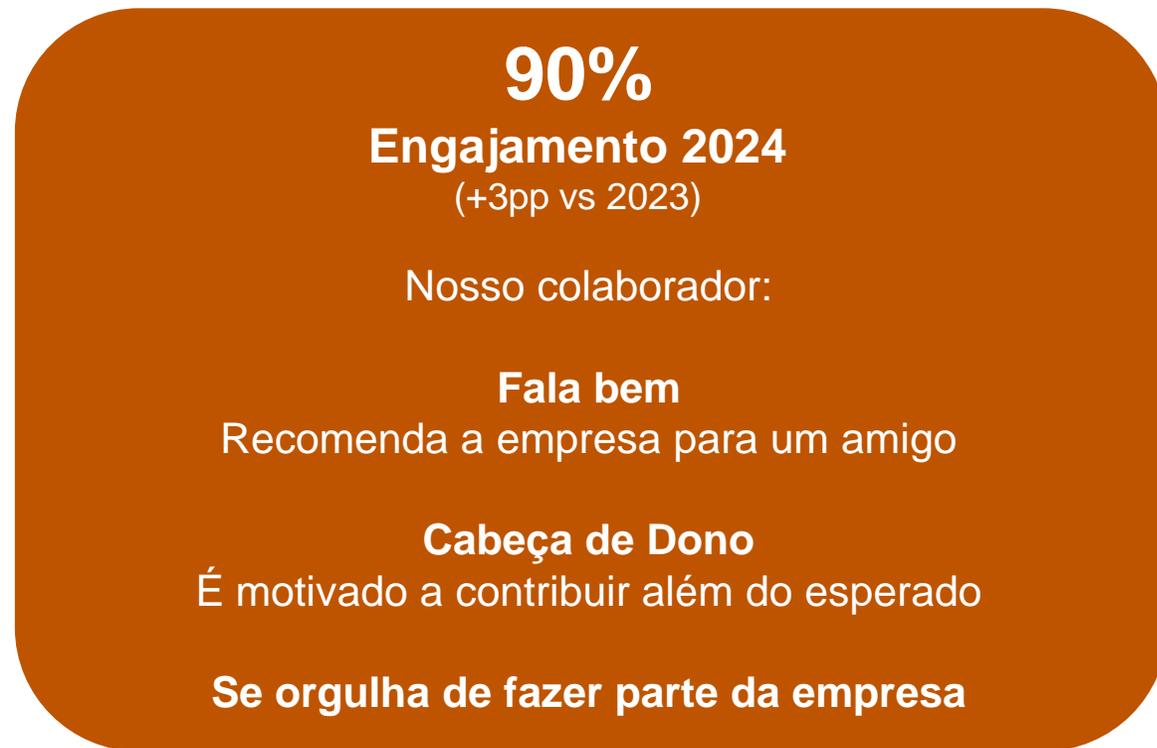


Uma **cultura forte** com **talentos engajados e leais** são fundamentais para o encantamento, um **diferencial da Renner**

Nosso ciclo virtuoso de encantamento

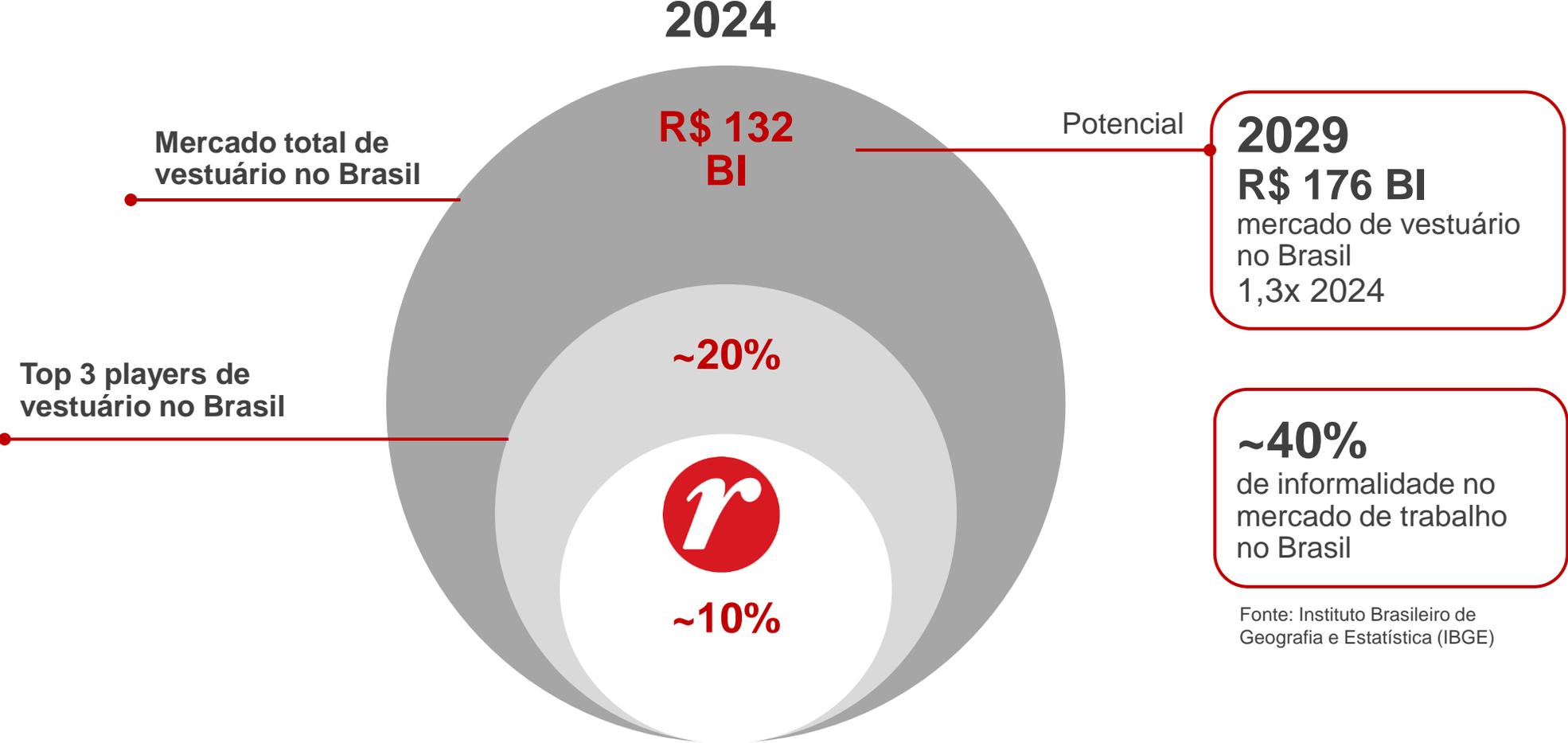


Classificação de alto desempenho no engajamento dos funcionários desde 2011



Fonte: Pesquisa de engajamento da Willis Towers Watson

O mercado de moda no Brasil **segue crescendo**, é **fragmentado** e com relevante **informalidade**, o que proporciona um **potencial** de crescimento significativo para a líder de mercado



Fonte: Euromonitor

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

Fizemos **investimentos relevantes** nos últimos anos para a evolução do modelo de negócio, o que nos posiciona para um novo ciclo de **crescimento e rentabilidade à frente**



Evoluimos nosso **modelo de neg3cio** para acelerar o **crescimento**, melhorar **rentabilidade** e potencializar **vantagens competitivas**

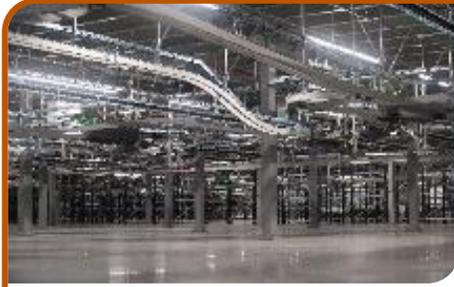
Execu3o de moda



Cole3es mais r3pidas e precisas, com:

- captura de tend4ncias por IA
- rede de fornecedores integrada e responsiva

Abastecimento omni



Sistema de abastecimento 100% por SKU, fornecendo:

- aloca3o de estoques personalizada
- estoques on e offline integrados

Jornada encantadora do cliente



Aumento da produtividade em loja como resultado de:

- investimentos em tecnologia na loja
- expans3o para novas 3reas menos penetradas



Acelera3o digital e excel4ncia na jornada omni do cliente



Realize:

- cr4dito servindo o varejo
- alavanca a fidelidade para aumentar base de clientes e lifetime value

Um modelo de neg3cio mais **preciso**, **integrado**, **3gil** e **flex3vel**

Gerando impacto positivo por meio da moda respons3vel

Principais alavancas estratégicas para capturar as oportunidades de crescimento à frente

Melhoria da produtividade das lojas

Aumento da penetração digital através da omnicanalidade

Expansão orgânica em locais ainda não atendidos

Marcas e conceitos de lifestyle existentes e potenciais



Execução de moda: melhorias no desenvolvimento de coleções e integração da cadeia de suprimentos para um modelo mais ágil, responsivo e adaptativo

Desenvolvimento de coleções

Orientado por IA

identificação de tendências e best-sellers

Ágil

menor time-to market

Open-to-buy

maior dentro da estação

Teste rápido

para calibrar as apostas de moda no canal digital

Cadeia de suprimentos

Plataforma integrada

Visibilidade da capacidade e rastreabilidade de pedidos em toda a cadeia de suprimentos

Consultoria de manufatura

para aumentar a produtividade e a responsividade

Lotes menores

para testes, resultando em uma resposta mais rápida à demanda e mitigação da volatilidade

Relacionamentos de longo prazo com fornecedores

Uma importante vantagem competitiva

~70%

de fornecedores locais e nearshoring

Fornecedores de longo prazo colaboram com o desenvolvimento de produtos

ajudando a encontrar soluções de preço, prazo e velocidade

Bangladesh, Vietnã e China

escritórios de design e compras nas principais bases de fornecedores

100% da cadeia de revenda da Renner com certificação socioambiental nacional e internacional

Omni fulfillment: Novo CD como habilitador da transformação logística, trazendo maior precisão, agilidade e uma operação omni

Precisão: 100% abastecimento por SKU, sortimento personalizado por loja



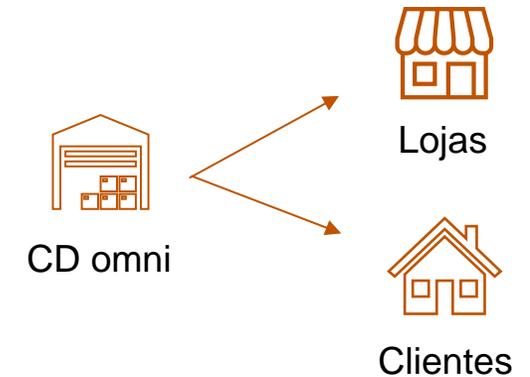
Maior precisão, menores rupturas e remarcações
Menor custo operacional

Agilidade: redução significativa de lead-times



Mais conversão e giro de estoque
Maior eficiência da rede

Operação omni: mesmo estoque, abastecimento e CD para online e offline



100% do sortimento disponível online
Maior eficiência do frete digital
(+ serviço a – custo)
Canal digital alavancado pela logística das lojas físicas

+vendas

+ margem bruta

- SG&A

+ giro de estoque

Jornada encantadora: Aumento da **produtividade** das lojas atuais e futuras, com **novas tecnologias**



Produtos certos no local certo e na hora certa

Novo modelo de abastecimento **100% SKU**

Sortimento **personalizado**

Posicionamento **preciso** de produtos e realocação dinâmica com base em insights de demanda em tempo real

Estoques **sincronizados** entre lojas físicas e e-commerce



Tecnologia nas lojas para encantar a experiência do cliente

Utilização de dados em tempo real e automação em nossas lojas

Gerenciamento e operação de lojas **mais rápidos**, permitindo um melhor atendimento ao cliente

Jornada contínua e **autônoma**

Tecnologia RFID usada para gerenciamento de estoques e experiência do consumidor



Cativando clientes com uma experiência mais dinâmica e interativa

Novo modelo de loja para otimizar o engajamento dos clientes

Espaços **agradáveis** que maximizam a funcionalidade e arquitetura

Layouts **intuitivos** com destaque para visibilidade dos produtos

Tecnologia **inovadora** orientada para o cliente

Potencial de **expansão orgânica** da marca Renner em cidades **ainda não atendidas**



33%
presença atual
em cidades com
+50 mil
habitantes

~440 municípios
em que não estamos
presentes, com
demanda qualificada
de **+R\$ 40 bilhões**

90
novos
municípios
já mapeados

Sem canibalização

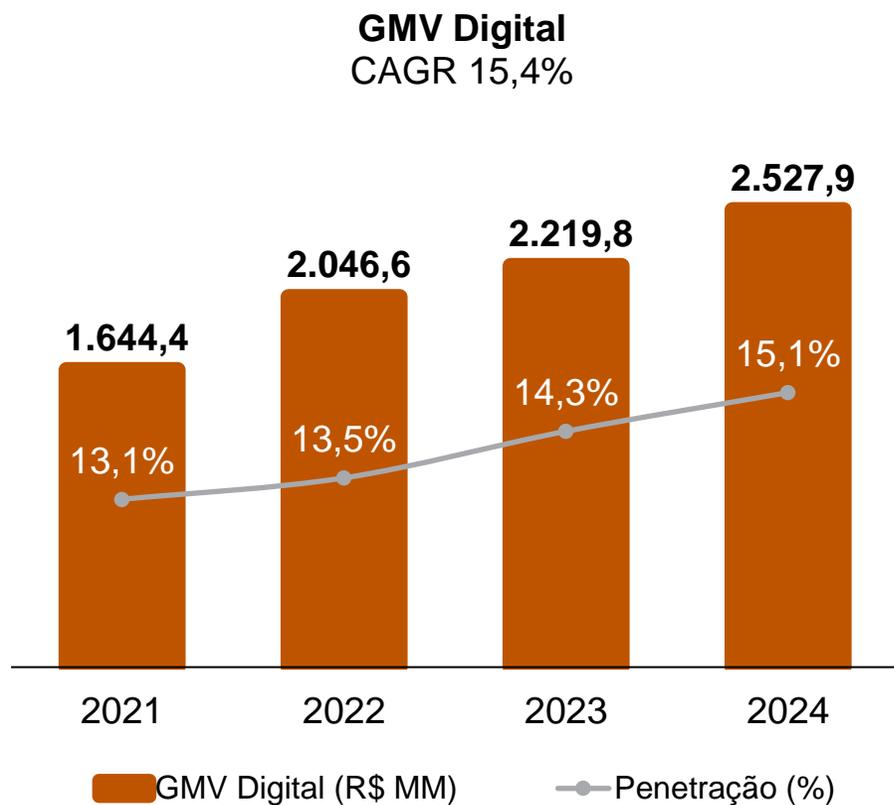
ROIC mais alto que nas lojas atuais

CAPEX/m² levemente maior, porém mais do que compensado por uma maturação mais rápida do que a média, **margem bruta mais alta** e **custos operacionais mais baixos**

Escala de lojas físicas em novos municípios **alavanca as vendas digitais**

Mais competitividade e crescimento através da **aceleração digital** e excelência na **jornada omnicanal do cliente**

O cliente omnicanal gasta **3x mais** do que os clientes regulares



- **Melhor experiência omni:** canais online e offline integrados em tempo real para criar uma plataforma única, com **estoques, operações e serviços integrados**, como por exemplo: compra online e retira na loja, 98% das devoluções são feitas nas lojas, etc.
- UX fluído com uma jornada cada vez mais personalizada (site e app), reconhecida pelos consumidores: **vencedora do melhor e-commerce de moda do Brasil em 2024***
- **A penetração do e-commerce** no mercado brasileiro de vestuário ainda é baixa, **grande oportunidade** para um player omni
- **Expansão para cidades não atendidas** impulsiona a penetração digital

Oportunidades de crescimento por meio de conceitos de lifestyle

YOUCOM

Oportunidade: em 6 anos, **50%** da população brasileira será das gerações Z e Alpha*

*Fonte: Feira Interativa de Varejo - Dados demográficos pós-NRF - Ecossistema Gouvêa - 22 de fevereiro

- Potencial para ~200 novas lojas
- Evolução das vendas/m2 (~30% das lojas ainda em maturação)
- Aceleração digital (penetração atual de 8%)

CAMICADO

- Mercado brasileiro de R\$ 150 bilhões e apenas 18% das cidades com uma loja Camicado
- Aceleração digital (penetração atual de 34%)
- Vendas alavancadas pela marca própria **Home Style**

Potencial para novos lifestyles

Uma cadeia de fornecedores forte, operações de retaguarda robustas e capacidades logísticas proporcionam uma vantagem significativa para a expansão orgânica e inorgânica em novos lifestyles potenciais

Fornecer crédito e diferenciação por meio da Realize como um habilitador para aumentar a base de clientes e lifetime value & agregar valor

A Realize impulsiona o negócio de vestuário da Renner:

- **Impulsiona as vendas e o ticket médio dos pedidos:** os titulares de cartão gastam 4x mais e com 2x mais frequência (~30% das vendas por meio da Realize). O acesso ao crédito ainda é relevante para os segmentos de clientes B e C (~2/3 das vendas da Renner)
- **Diferenciação e engajamento da marca:** ponto de contato adicional, mantendo a marca em destaque até o checkout
- **Fomenta a fidelização dos clientes:** benefícios exclusivos, cashback, conectado ao ecossistema da Renner
- **Data-driven insights:** dados valiosos do cliente (hábitos de compra, preferências e padrões de gastos), que podem ser aproveitados para personalizar os esforços de marketing e ofertas

realize

Potencial para
agregar retorno à
Companhia



- **Modelos de crédito e cobrança sofisticados:** portfólio de baixo risco, com uma gestão de riscos dinâmica e regionalizada, mantendo as taxas de inadimplência sob controle
- **Captção de clientes potenciais no ecossistema Renner:** base de clientes do varejo é de 20 milhões, gerando novos potenciais clientes para a financeira
- **Sistemas de processamento “Best-in-Class”** permitindo flexibilidade na oferta e gestão de serviços
- **Contribuição positiva para os resultados da Companhia** com ROIC adequado

Liderança nos padrões de sustentabilidade e reconhecimento de práticas responsáveis nos diferenciam entre os varejistas de vestuário

Melhores práticas de governança corporativa

- 1ª Corporação Brasileira (2005)
- CA 100% independente, com 38% de mulheres
- Avaliação do CA, Comitês e Diretoria Estatutária
- Remuneração de executivos vinculada a ESG desde 2021
- 61% de mulheres em cargos de liderança e 45% na alta liderança

Varejista de vestuário responsável

- 100% da cadeia de suprimentos com certificação socioambiental
- 81% de produtos menos impactantes, com 100% algodão certificado
- Plataforma de revenda online (Repassa)
- 100% do consumo de energia corporativa proveniente de fontes de energia renováveis e de baixo impacto

Ratings & Reconhecimentos

MSCI
ESG RATINGS

Rating AA

1º lugar global na categoria varejo
discricionário do Supply Chain
Labor Standards

Dow Jones
Sustainability Indices

Powered by the S&P Global CSA

Integrante nas carteiras
DJSI World e DJSI
Emerging Markets



CDP Climate Change, com
classificação A List e **Water**
Security, com classificação A-



CFO e DRI

Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores

Carla Sffair

Maurício Töller

Luciana Moura

Caroline Luccarini

Governança Corporativa

Diva Freire

Eloisa Sassen

Bruna Miranda

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa