



# Apresentação institucional LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassê

# Visão geral



**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\$ 1,8bi**

Caixa líquido



**R\$ 16mil**

Venda/m<sup>2</sup>  
em 2024



**15%**

Penetração  
online



**3**

Centros de  
distribuição



**+24mil**

Colaboradores  
em 2024

Dados de 31 de dezembro de 2024, 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**

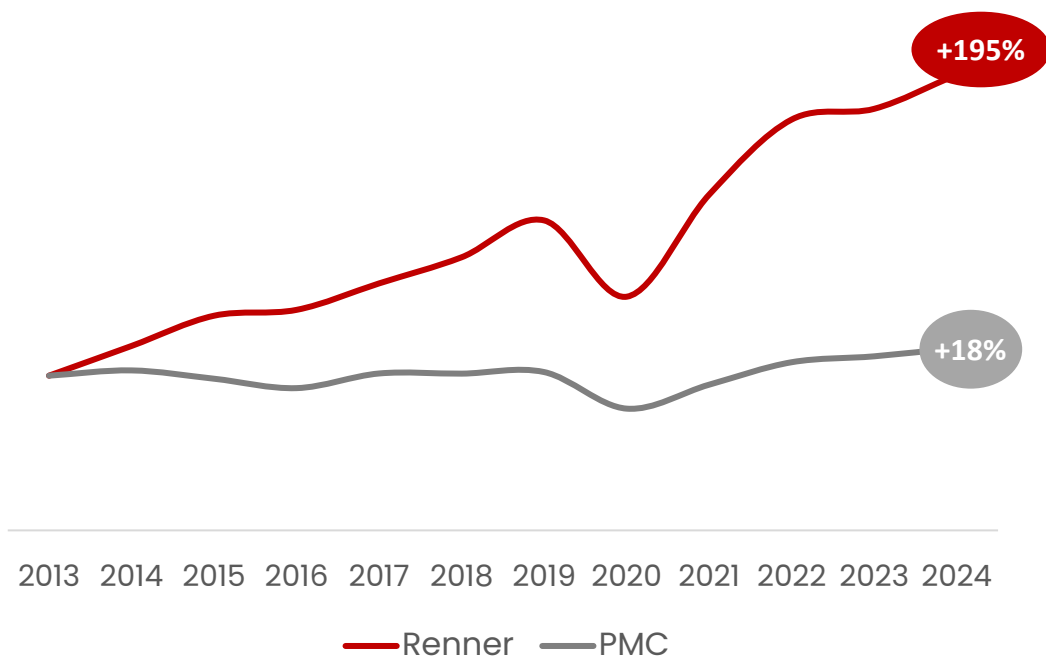
Ser o ecossistema sustentável referência em moda e lifestyle



# Histórico de forte criação de valor através de **crescimento** e **rentabilidade**

## LOJAS RENNER

VS  
ÍNDICE MENSAL DE VAREJO<sup>1</sup> PARA VESTUÁRIO E  
CALÇADOS  
(BRASIL)



<sup>1</sup>PMC: Pesquisa Mensal do Comércio - IBGE

2014 - 2024

Receita Líquida

**11%**  
CAGR

Lucro Bruto de Varejo

**11%**  
CAGR

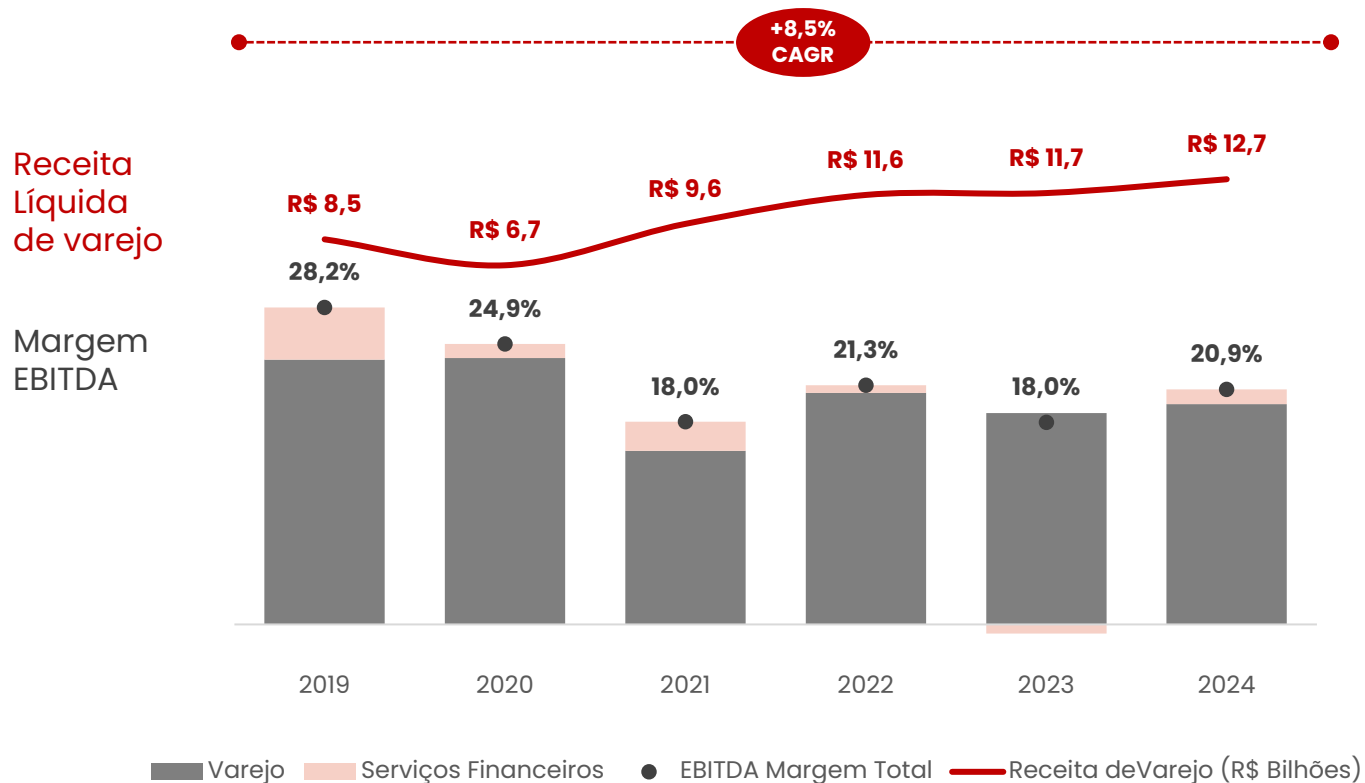
Lucro Líquido

**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 na Realize após a **crise de crédito no Brasil**, que levou a alta inadimplência e resultados negativos

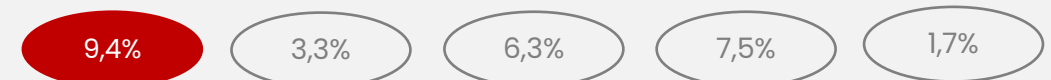
# A Renner é **líder indiscutível de moda** em sua categoria, liderando em vendas, rentabilidade e **venda por metro quadrado**



## Venda /m2 em 2024 (R\$)



## Margem líquida em 2024







# 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





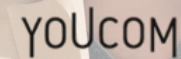
# Encantando os clientes por meio de quatro conceitos diferenciados

|  |  | Segmento de clientes | # de lojas | Fundação/ aquisição |
|--|--|----------------------|------------|---------------------|
|    | Maior varejista de moda do Brasil<br>Presença em UY e AR | A-, B e C+           | 429        | 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

 **91%**

 **5%**

 **4%**

% das receitas do varejo em 2024

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

**90%**  
**Engajamento 2024**  
(+3pp vs 2023)

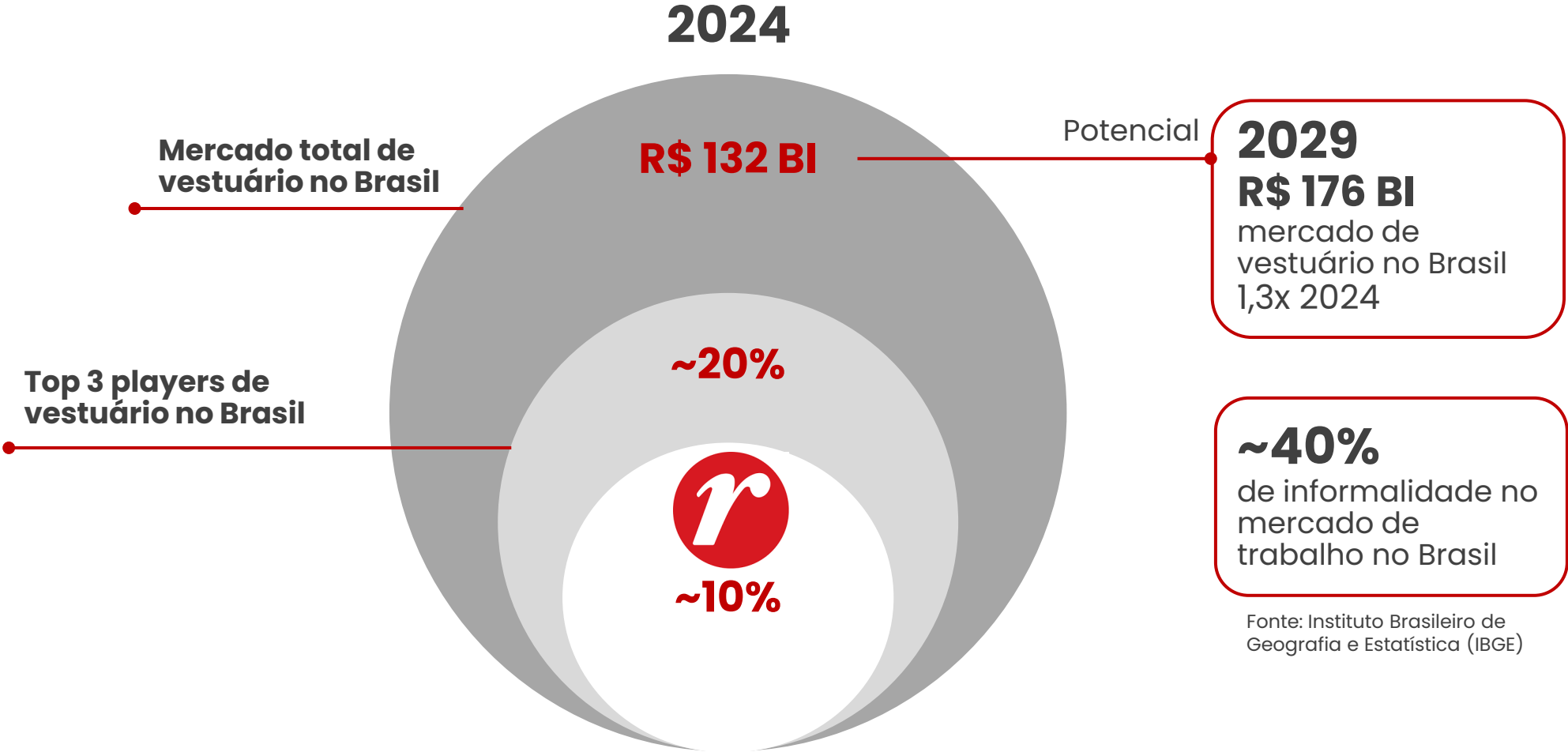
Nosso colaborador:  
**Fala bem**  
Recomenda a empresa para um amigo

**Cabeça de Dono**  
É motivado a contribuir além do esperado

**Se orgulha de fazer parte da empresa**

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: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

Fonte: Euromonitor

# 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 negócio** para acelerar o **crescimento**, melhorar **rentabilidade** e potencializar **vantagens competitivas**

## Execução de moda



Coleções mais rápidas e precisas, com:

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

## Abastecimento omni



Sistema de abastecimento 100% por SKU, fornecendo:

- alocação 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
- expansão para novas áreas menos penetradas



Aceleração digital e excelência na jornada omni do cliente



Realize:

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

Um modelo de negócio mais **preciso, integrado, ágil e flexível**

**Gerando impacto positivo por meio da moda responsável**

# 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

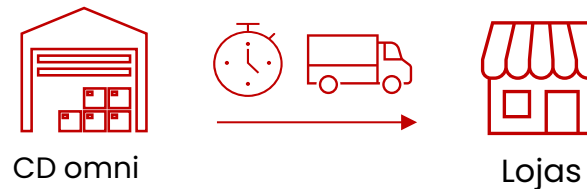
# Omni fulfillment: Novo CD como habilitador da **transformação logística**, trazendo maior **precisão, agilidade** e uma **operação omni**

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



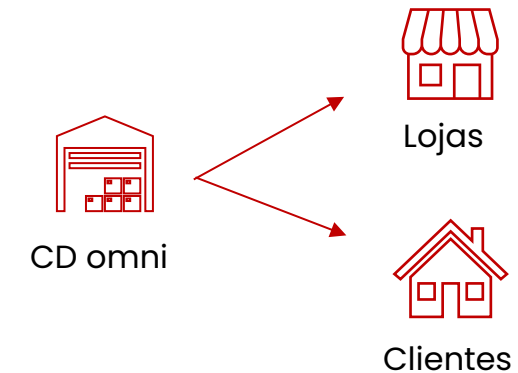
Maior precisão, menores rupturas e remarcações  
Menor custo operacional

**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

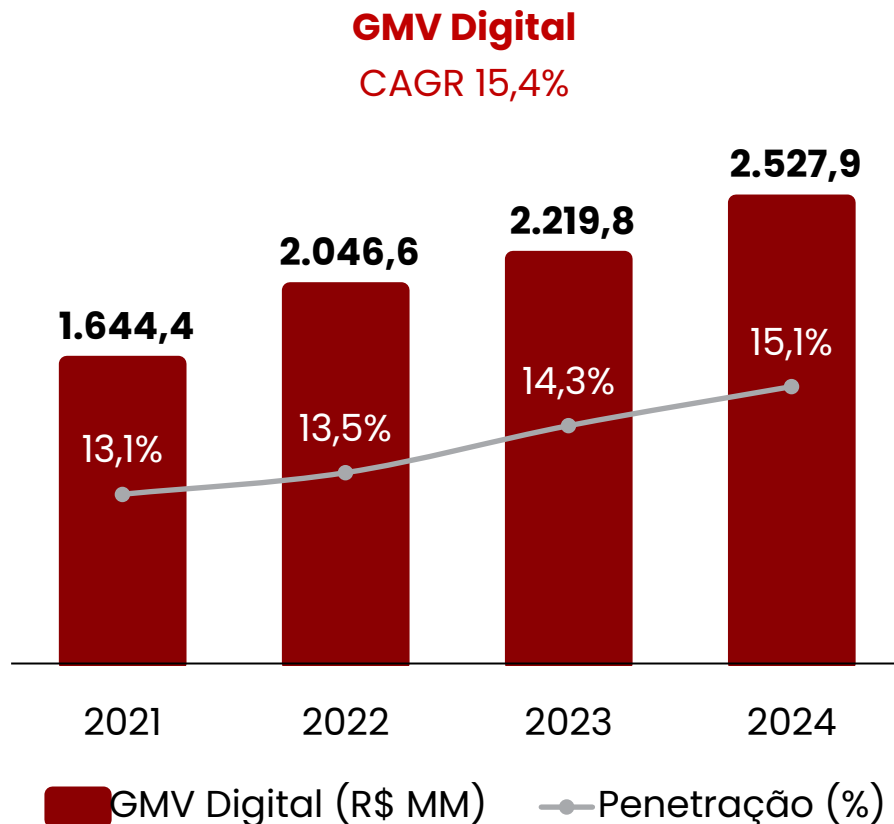
**ROIC mais alto** que nas lojas atuais

CAPEX/m<sup>2</sup> 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 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 - Ecosistema Gouvêa - 22 de fevereiro

- Potencial para ~200 novas lojas
- Evolução das vendas/m<sup>2</sup> (~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
- **Captação 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



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



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 CMCiDO youcom realize ASHUA repassa