

Apresentação Institucional

LOJAS RENNER S.A.



CAMICADO

yoUcom

realize

ASHUA

repassa



Overview



6 NEGÓCIOS

Renner, Camicado, Youcom, Ashua, Realize e Repassa



666 LOJAS

420 Renner (no Brasil, Uruguai e Argentina)
104 Camicado / 124 Youcom / 18 Ashua



4 CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

SP, SC e RJ



24,4 MIL em 2023

colaboradores



+20 MARCAS PRÓPRIAS

(Renner, Camicado, Youcom, Ashua)



R\$ 15,5 BI em 2023

GMV Total¹



15,8%

de participação online



1º NA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO NO BRASIL

GMV¹ Total



18,6 MM em 2023

clientes ativos ecossistema



R\$ 5,7 BI

portfolio Realize

Nossos Negócios

| Varejo | RENNER | CMICADO | YOUCOM | ASHUA | repassa |
|---------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|-----------------------------|
| Fundação / Aquisição | 1965 | 2011 | 2013 | 2016 | 2021 |
| Overview | Maior varejista de moda omnichannel | Líder em casa e decoração no Brasil | Especializada em moda jovem | Especializada em curve & plus size | Plataforma de Revenda |
| Público Alvo | 18 a 39 anos | 18 a 39 anos | 18 a 24 anos | 25 a 45 anos | - |
| Classe Social | A-, B e C+ | A-, B e C+ | A-, B e C+ | A-, B e C+ | B e C+ |
| Lojas | 420 | 104 | 124 | 18 | - |
| % Receita Líquida de 2023 | 92% | 5% | 3% | Consolidada na Lojas Renner | Consolidada na Lojas Renner |

Soluções Financeiras

realize

Instituição financeira conectada ao universo de moda e lifestyle que apoia a fidelização e a conveniência dos clientes, dando suporte à operação de varejo da Companhia

Habilitador do Ecosystema

U E L L O

Logtech nativa digital focada em soluções para entregas urbanas

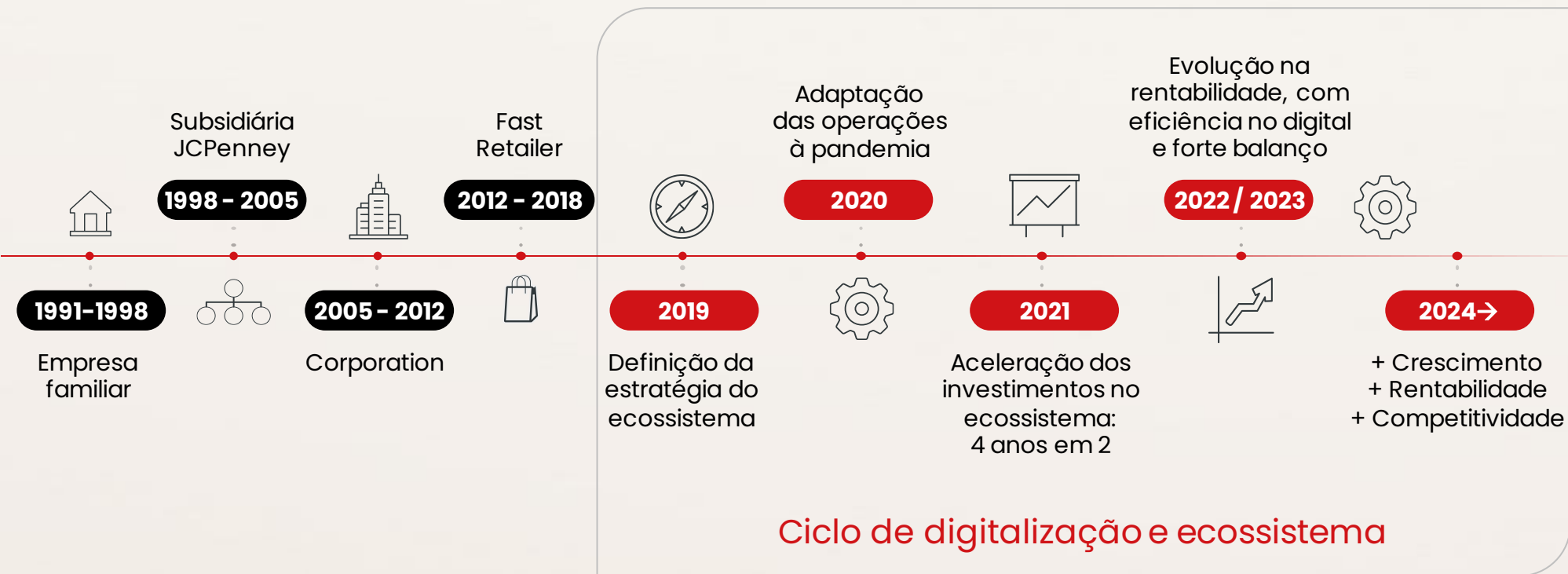
Temos um modelo operacional **proprietário e diferenciado**, que possibilitou **vantagens estratégicas competitivas** sobre os players e consistente criação de valor

- Proposta de valor **clara** e posicionamento **consistente**
- Base de fornecedores locais
- Presença nas principais bases de fornecedores offshore
- Coleções segmentadas por lifestyle
- Modelo proprietário de alocação e distribuição
- Maior operador de moda omnichannel
- Cultura baseada em encantamento
- Referência em ESG

Proposta de valor

Entregar a melhor experiência em moda e lifestyle para o segmento médio/alto, encantando nossos clientes com produtos e serviços de qualidade a preços competitivos, por meio de um ecossistema inovador e sustentável.

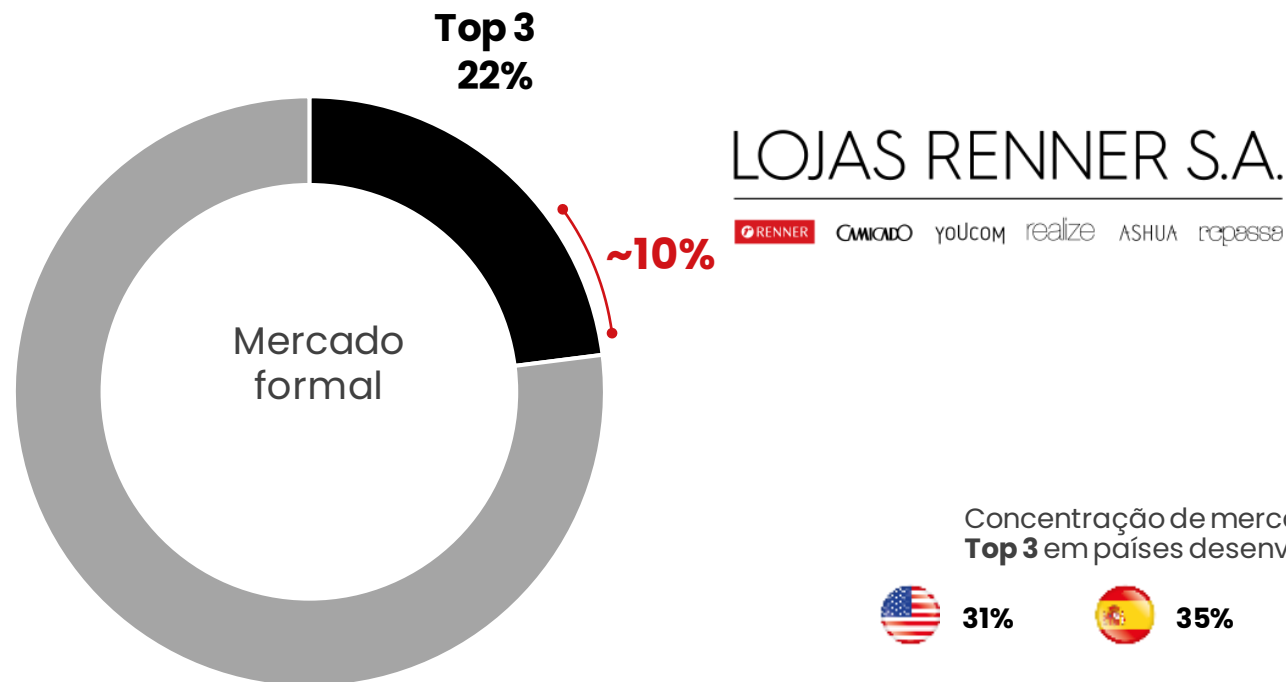
Caracterizada por **diferentes ciclos** do negócio e de investimentos



Oportunidades de **crecimento** à frente, com **consolidação** adicional

Mercado de moda brasileiro é grande e ainda fragmentado

Lojas Renner S.A. é líder de mercado fashion especializado no Brasil



Concentração de mercado dos **Top 3** em países desenvolvidos:



Fonte: Euromonitor 2023 e estimativas da cia; considera mercado on e off de vestuário e calçados

Fundamentados em nossos **objetivos estratégicos (3Rs)** para a **evolução da proposta de valor** buscando **diferenciação** e a **preferência** do consumidor



Referência em **moda e lifestyle**

Time-to-market

Maior variedade de produtos

Inspiração em moda e lifestyle



Referência em **experiências encantadoras**

Velocidade e excelência

Jornada omni

UX fluida e com mais conteúdo e personalização da jornada

Modernização e digitalização das lojas



Referência em **moda responsável**

Impacto positivo na indústria

Melhorias na diversidade, igualdade e inclusão

Melhores práticas de governança corporativa

Investimentos focados em **prioridades estratégicas**, buscando oportunidades de aceleração de **crescimento, rentabilidade e competitividade**



Coleções encantadoras

Captura de Tendências

Time-to-market

Qualidade

Sortimento



Expansão de lojas & produtividade

Novas praças Renner e Youcom

Absorções pontuais para ganhos de produtividade



Aceleração digital & omnicanalidade

Eficiência

Nível de serviço

Spending

Frequência de compra



Novo CD SP

Velocidade

Eficiência

Acuracidade

Nível de serviço



Soluções financeiras

Integração com todas as marcas

Base de clientes

Cultura

Talentos

ESG

Marca

Execução de moda e "Time to Market"

Produto 4.0

**Data & Analytics
& Digital**

**Integração
da cadeia**

**Personalização
do sortimento**

Maior sortimento

+ Acuracidade

+ Velocidade

+ Frequência de compra

=

+ Venda

+ Margem bruta

+ Giro de estoque

Expansão da experiência omni



**POTENCIAL DE
EXPANSÃO**

125 MUNICÍPIOS

Potencial de **~570 lojas**

170 novas lojas: **~75%** em novas praças

Demanda qualificada nos novos municípios **~R\$ 20 bilhões**

Escala de lojas físicas **suporta expansão digital**

Canal digital: **+ 20 p.p.** nas novas praças

Dados referentes à Renner.

Demanda Qualificada (ABC1) de produtos Renner (Vestuário, Cuidados Pessoais, Acessórios, Calçados, Artigos Esportivos) -

Fonte: IBOPE/IBGE (2021)

Valores de Renda Média Mensal Familiar - Fonte: IBOPE/IBGE (2021)

Expansão Renner focada **em novos municípios**: Acelerar rentabilidade e retorno do capital



Loja de Campo Mourão, Paraná

| | ROL/m ² | Margem bruta | SG&A/m ² | Margem EBITDA Total |
|---------------------------|--------------------|--------------|---------------------|---------------------|
| Companhia (base 100) | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Novas praças (~20 lojas*) | 95% | 103% | 98% | 108% |

Equação de Valor

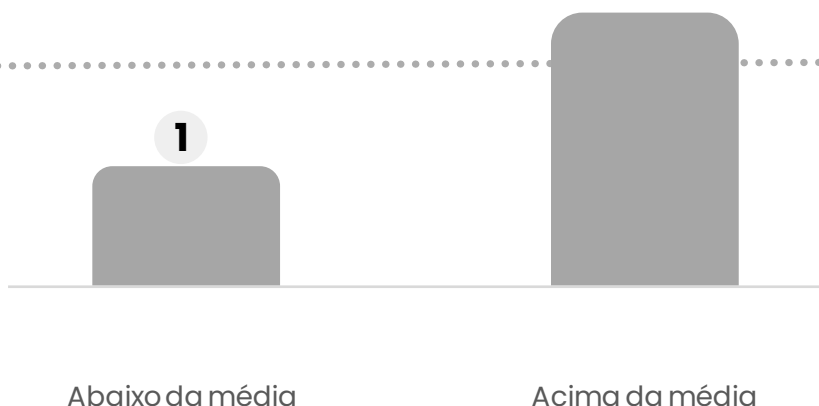
- ↑ Margem bruta
- ↓ Custo operacional
- ↑ Velocidade de maturação
- ↑ Capex 15% a 20% superior
- =
- ↑ ROIC superior à base atual

*Abertas a partir de 2017.

Potencial de **produtividade de lojas** existentes e futuras, com otimização de parque

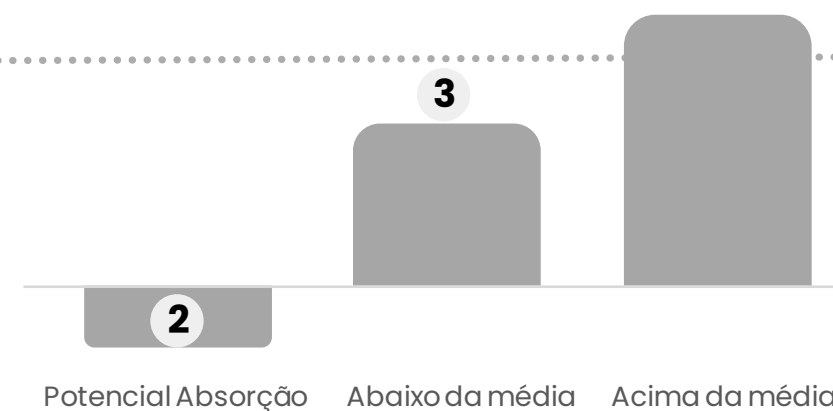
Lojas < 5 anos

18%



Lojas >= 5 anos

82%



Geração de valor

Produtividade
Eficiência

Tamanho da oportunidade – Ganho de margem EBITDA

- 1 Maturação de lojas + expansão
- 2 Absorções
- 3 Rentabilização de lojas maduras

Potencial Total
~3,5 p.p

Escala crescente no digital com ganho de rentabilidade

Crescimento do digital ~2x loja física

Share digital: ~20% a 25% em 3 a 5 anos

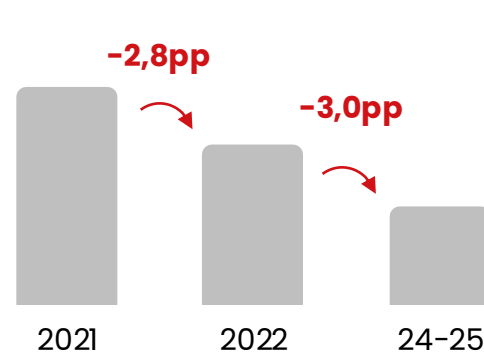
Desenvolvimento do **digital impulsiona margem bruta omni**

Despesa de marketing e frete com **significativos ganhos de eficiência**

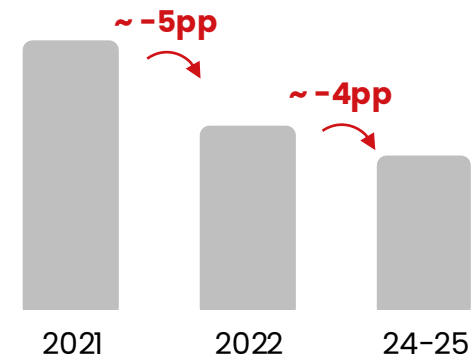
SG&A similar ao off,
com evolução sequencial de Margem EBITDA

*CAC: Customer Acquisition Cost

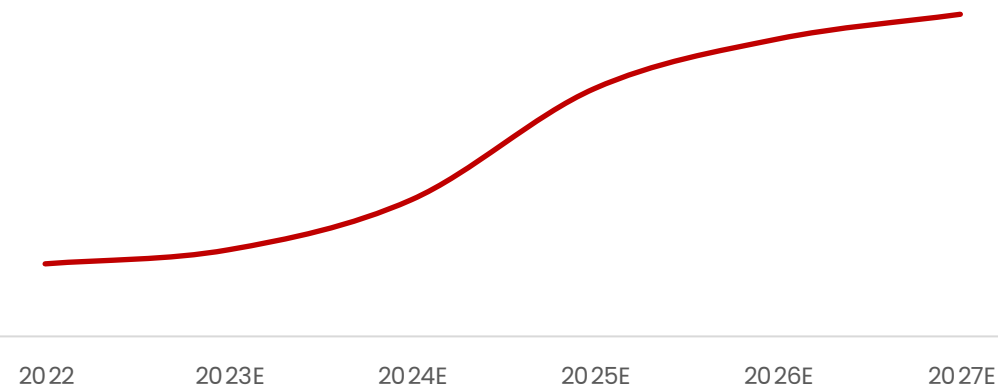
CAC sobre vendas digitais



Custo Logístico sobre vendas digitais



Evolução Margem EBITDA do digital



Novo CD e transformação logística gerando **ganhos de produtividade, acuracidade e nível de serviço** na operação

Roadmap

Fullfilment eficiente (CD)

Gestão do lastmile

Sinergia em transportes



Eficiência operacional omni

Menor custo operacional

Maior produtividade no processamento

Maior eficiência do frete digital

(+ serviço a – custo)

Digital usando escala do abastecimento de loja

Menor leadtime e maior giro

Simplificação da malha

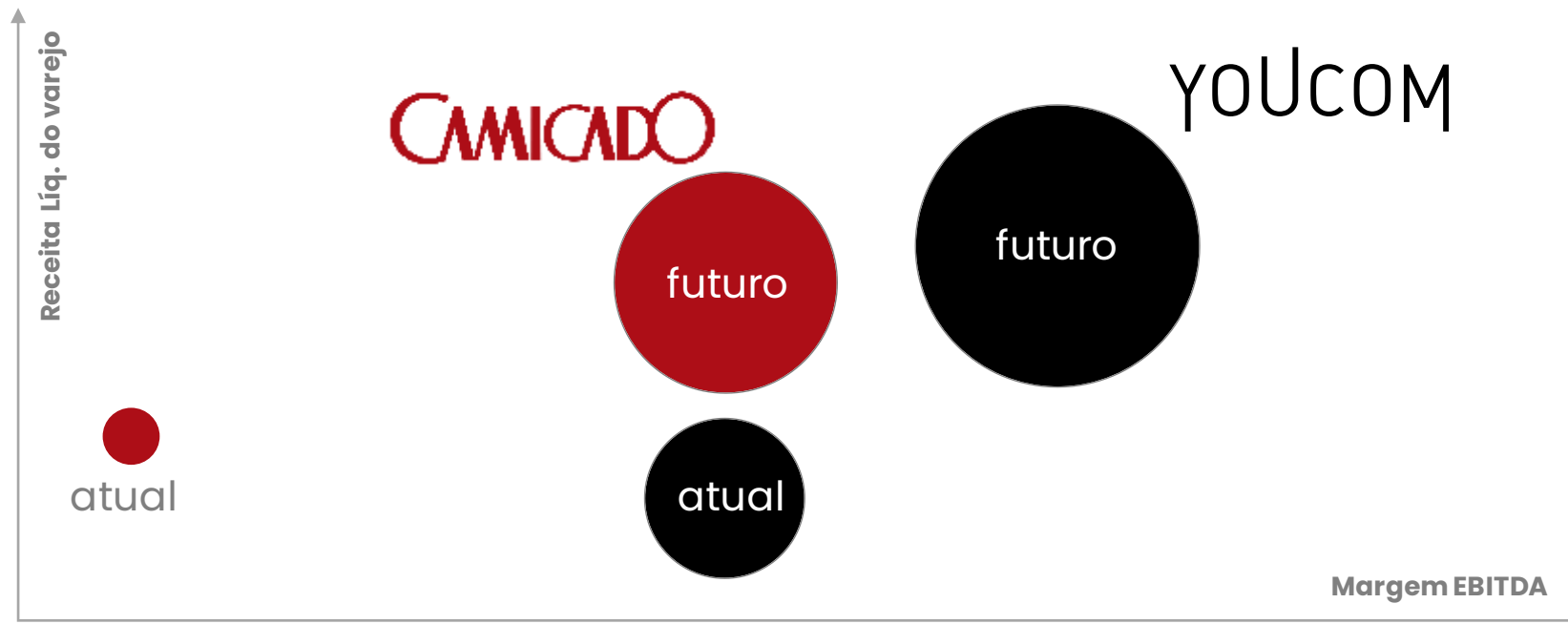
Maior precisão, menor ruptura e markdown

Operação 100% SKUs



**Potencial de benefício total do CD
1,5 a 2 p.p. no EBIT/ROL**

Demais negócios de varejo impulsionando **escala e valor**



Demais negócios contribuindo positivamente para a geração de caixa operacional nos próximos anos

●● EBITDA Absoluto

“Agente Financeiro” do ecossistema Lojas Renner

Catalizador do ecossistema e incremental em rentabilidade

- Prover crédito continuará relevante para perfis de clientes importantes
- Extrair valor da base de clientes: soluções financeiras e experiência de compra atrativas para maior principalidade
- Impulsionar fidelização e diferenciação através da conexão com a moda e o ecossistema



- **Cliente Realize é mais rentável e frequente e a maior fidelização impulsiona a Realize**

Menor participação no EBITDA total, porém com ROE acima do varejo



Alavancas para acelerar o crescimento, reforçar a competitividade e impulsionar rentabilidade e **geração de valor**

Referência em
moda e lifestyle

Referência em
experiências encantadoras

ROIC ATUAL



Time-to-Market
+ Vendas
+ Margem Bruta
+ Giro de estoque



Aceleração digital & Omnicanalidade
+ Vendas
- SG&A



Expansão de Lojas & Produtividade
+ Vendas
- SG&A



Novo CD Cabreúva
+ Vendas
+ Margem bruta
- SG&A
+ giro de estoque



Soluções Financeiras
+ Receita de serviços financeiros
+ Vendas
- Perdas



Outras Unidades de Negócio
+ vendas
+ rentabilidade

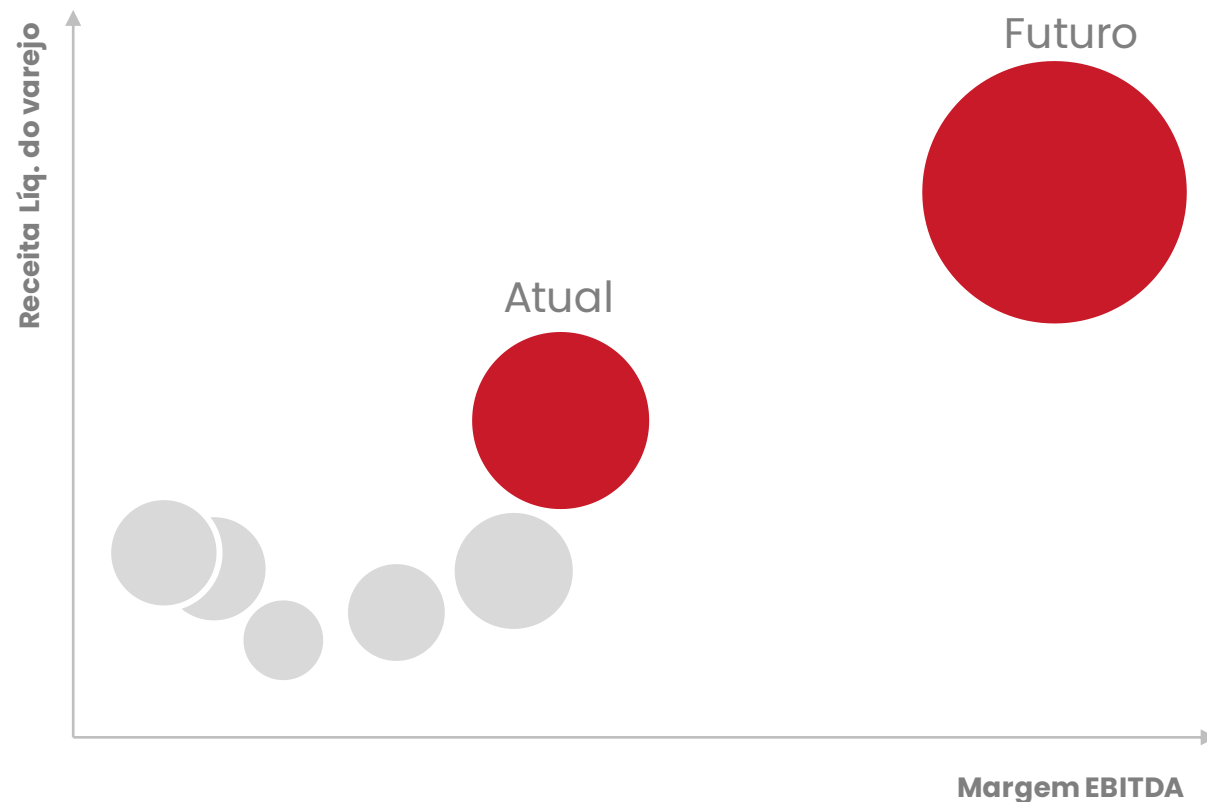
ROIC FUTURO

+ crescimento + rentabilidade + competitividade

Para continuarmos **liderando o mercado** em escala e geração de caixa



Receita Líquida do Varejo x Margem EBITDA x EBITDA FY23



- EBITDA dos demais players nacionais listados
- EBITDA Lojas Renner

E temos muitas oportunidades pela frente...

Oportunidades imediatas (em atuação)

- Sortimento: agilidade e complementariedade
- Expansão/absorção de lojas
- Digitalização de lojas e integração omni
- Maior participação do GMV digital
- Melhoria estrutural, com ganhos de produtividade
- Melhor nível de serviço logístico
- Maior base de clientes omni
- Maior lifetime value
- Personalização: melhoria do stickiness e relevância

Oportunidades futuras

- Marcas especializadas em lifestyles
- Internacionalização
- Receitas adicionais
- Complementar portfólio
- RX Ventures: investir hoje nos diferenciais de amanhã



...para potencializar cada vez mais o **encantamento** dos clientes e **gerar retorno** aos nossos acionistas



Encantamento é a nossa essência



A man and a woman are shown from the waist up, wearing denim clothing. The man on the left is looking upwards and smiling. The woman on the right has long, curly hair and is also smiling broadly, with her arms slightly outstretched. They are standing in a field with tall grass under a clear blue sky. A white rounded rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the text.

Referência em ESG

Referência em Moda Sustentável

Ambiental, Social e Governança Corporativa



1ª CORPORATION BRASILEIRA

Abertura de capital

1967

J.C. Penney adquire o controle acionário

1998

Diferentes executivos na Presidência do CA e na Diretoria

2005

Fundação do Instituto Lojas Renner

2008

Criação do Comitê de Sustentabilidade

1ª empresa no Brasil a utilizar o Pedido Público de Procuraçao
Criação da área de Compliance

2010

Sustentabilidade como valor corporativo

2013

1965

CRIAÇÃO DA LOJAS RENNER S.A.

1991

1º Conselheiro Independente
Profissionalização da gestão

1999

Membro fundador da Associação Brasileira do Varejo Têxtil - ABVTEX

2006

1ª Companhia brasileira a disponibilizar o Manual de Assembleia
Conselho Fiscal Permanente

2009

Avaliação formal do CA
Portal de Governança

2011

Início do programa EcoEstilo (logística reversa)

2015

Política de Governança, Riscos e Conformidade
Política de Partes Relacionadas
Programa de Conformidade

Diretrizes estratégicas de moda responsável
Sustentabilidade na missão
100% das emissões neutralizadas

2016

1ª empresa a divulgar o Informe de Governança e com maior adesão
Criação da Secretaria de GC
Compromissos públicos 2021
Lançamento do Selo Re
Re Jeans: economia circular

2018

Adesão ao Women on Board (min. de 2 conselheiras)
Canal de Denúncias passa a ser terceirizado e independente

2020

Área de GC –
Governance Officer
Matriz de Competências do CA
Estratégia de Sustentabilidade 2030
1ª calça jeans rastreável do Brasil
Aprovação de metas de redução de CO2 baseadas na ciência – SBTi

2022

2017

Avaliação ambiental nas auditorias a fornecedores de revenda
Programa Produção + Limpa

2019

1ª eleição individual para o CA
Sucessão do CEO
Re Malha: economia circular

2021

Remuneração da Diretoria atrelada a metas ESG
1º ESG day

2023

Ampliação dos critérios de diversidade para o CA e aplicação para a Diretoria
Inclusão de requisito de assiduidade mínima e de limite de mandatos concomitantes para o CA
A List CDP Mudança Climática

A atuação ASG faz parte da nossa história

LOJAS RENNER S.A.

GRUPPO CARACOL YOU COM BEZEL ASHIA TISSER

Em 2016, divulgamos o primeiro ciclo estratégico de **Moda Responsável**

Fornecedores responsáveis

OBJETIVO 1

Gerar valor com base no respeito ao meio ambiente, aos direitos humanos e de trabalho



81,3%

*Produtos de vestuário



99,15%

Gestão ecoeficiente

OBJETIVO 2

Identificar/mensurar/reduzir: água, energia, químicos, resíduos, emissões de GEEs

OBJETIVO 3

Inovar no desenvolvimento de matérias-primas e processos menos impactantes



100%

Engajar colaboradores, comunidades e clientes

OBJETIVO 4

Engajar colaboradores (agentes e líderes em sustentabilidade)

Comunidades (empoderamento da mulher na cadeia têxtil)

Clientes (consumo consciente)



100%

Produtos e serviços sustentáveis

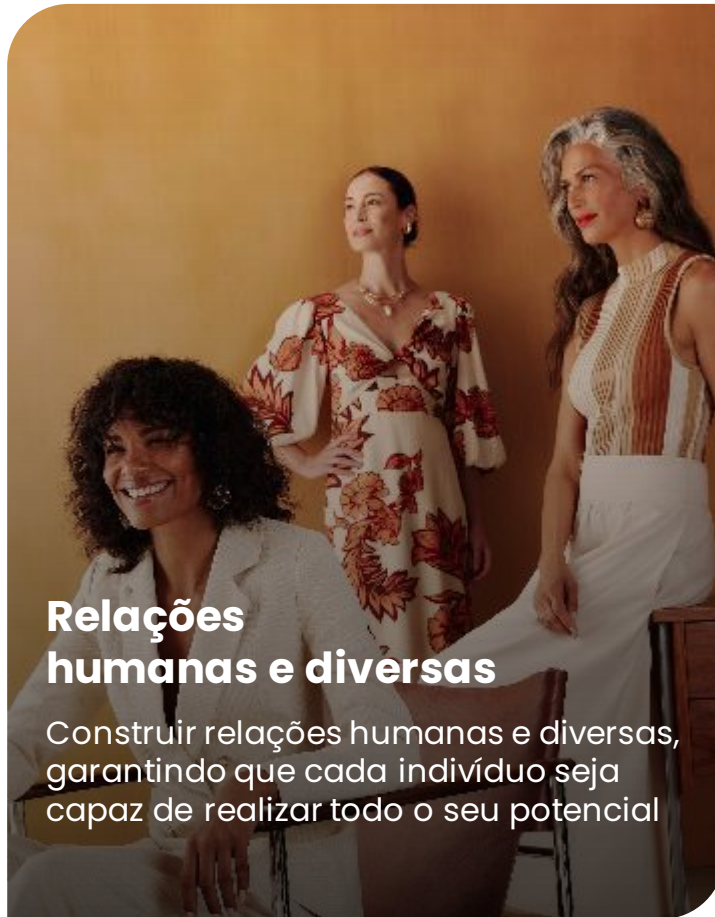
OBJETIVO 5

Entregar linhas de produtos e serviços sustentáveis, com qualidade, e comunicar o valor ao cliente

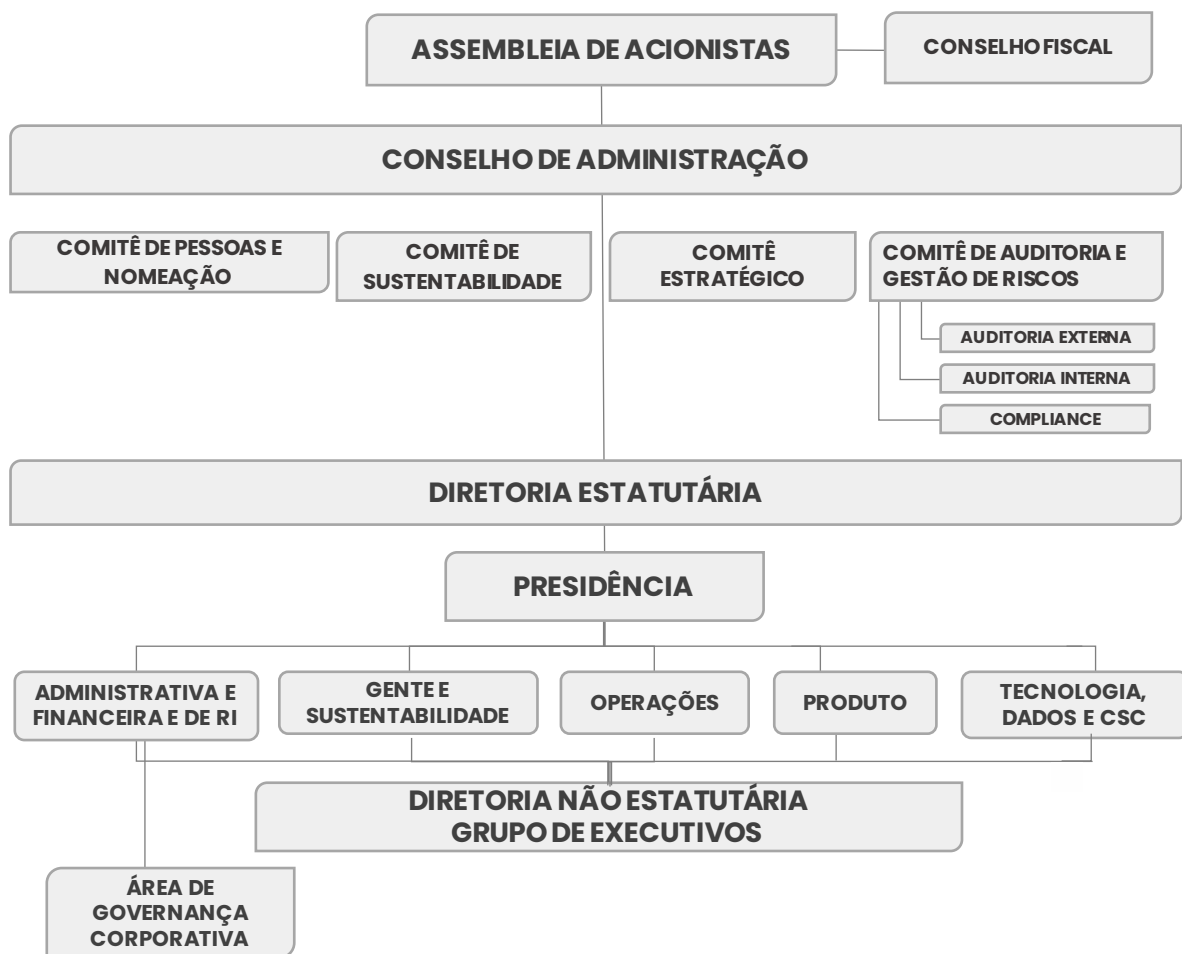


35,4%

Em 2022, anunciamos o **novo ciclo de compromissos públicos** de sustentabilidade para 2030, desdobrados em **três pilares fundamentais** e 12 objetivos



Temos uma estrutura de governança corporativa alinhada aos interesses dos acionistas



100% independência do CA

38% de mulheres no CA

Avaliação formal do CA, Comitês e Diretoria

Conselho Fiscal **permanente**

Metas ESG para **100%** da Diretoria

33% de mulheres na Diretoria Estatutária



Com **robustas práticas implementadas**, consideradas **referência** no mercado

Listagem no Novo Mercado

100% de ações ordinárias

Canal de denúncias

terceirizado e independente

Área de Governança

Corporativa

Governance Officer

100% de independência

nos Comitês de Pessoas e Nomeação
e de Auditoria e Gestão de Riscos

Comitê estatutário

de Auditoria e Gestão de Riscos

Portal de governança e

secretaria

para Conselhos e Comitês

Poison pill

Mecanismo de proteção aos
acionistas

Women on board

Mínimo de 2 mulheres no CA

Planos de incentivo de longo

prazo

para executivos

Diferentes executivos

como CEO e Presidente do CA desde 2005

Remuneração ESG (desde 2017)

E desde 2021, 100% da Diretoria com metas ESG

INFORME DE GOVERNANÇA

1ª companhia a divulgar em 2018

Maior aderência desde o 1º informe

98,1% de aderência desde 2019

Nossa atuação ESG tem sido **reconhecida em diversos índices e avaliações de agências de rating**

PRINCIPAIS RECONHECIMENTOS

ISEB3

1º do varejo
2º no ranking geral

**Dow Jones
Sustainability Indices**

Powered by the S&P Global CSA

1º do varejo de moda
3º do varejo geral

**MSCI
ESG RATINGS**

Rating AA
1º do setor na categoria
Supply Chain Labor Standards

ISS ESG

C+ Rating



13º ano consecutivo submetendo informações ao CDP Climate Change, passando a integrar o A List e 1º ano respondendo o questionário Water Security, com classificação A-



Status Prime
Peer Group Leader



Estadão Empresas Mais
TOP 5 em Governança Corporativa



Troféu Transparência ANEFAC
1º lugar na categoria Receita Líquida de R\$ 5 bi até R\$ 20 bi referente às Demonstrações Financeiras de 2022

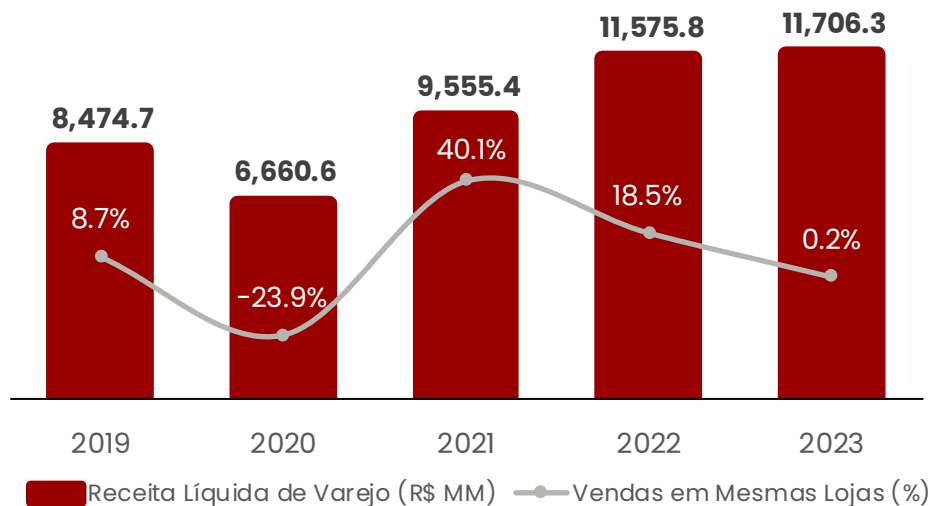
ANEXOS



Grandes números consolidados

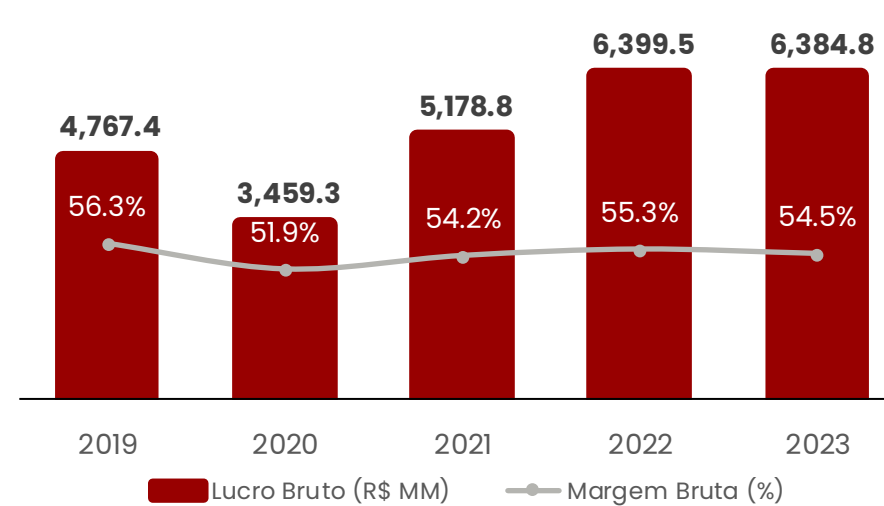
RECEITA LÍQUIDA DE VAREJO

CAGR (2019 - 2023) = 8,4%



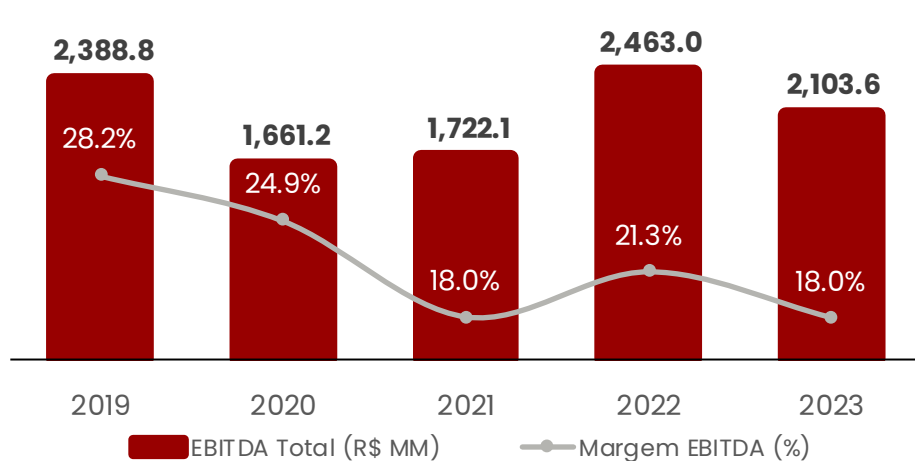
LUCRO BRUTO

CAGR (2019 - 2023) = 7,6%



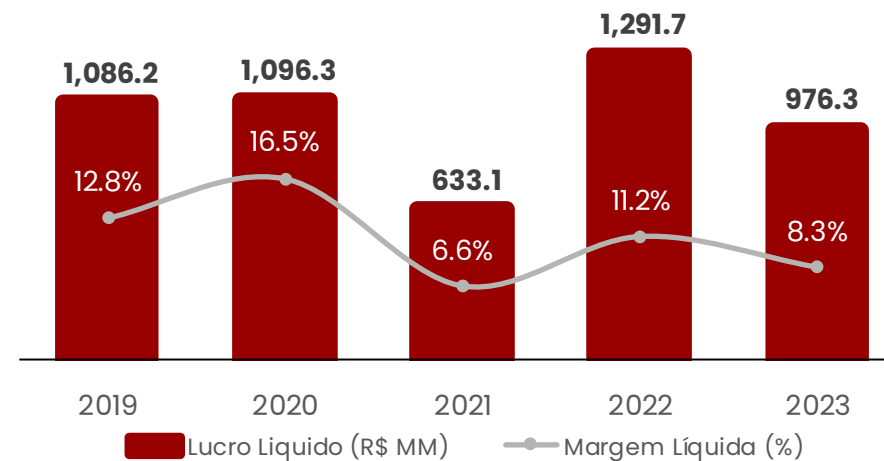
EBITDA AJUSTADO TOTAL (PÓS IFRS 16)

CAGR (2019 - 2023) = -3,1%



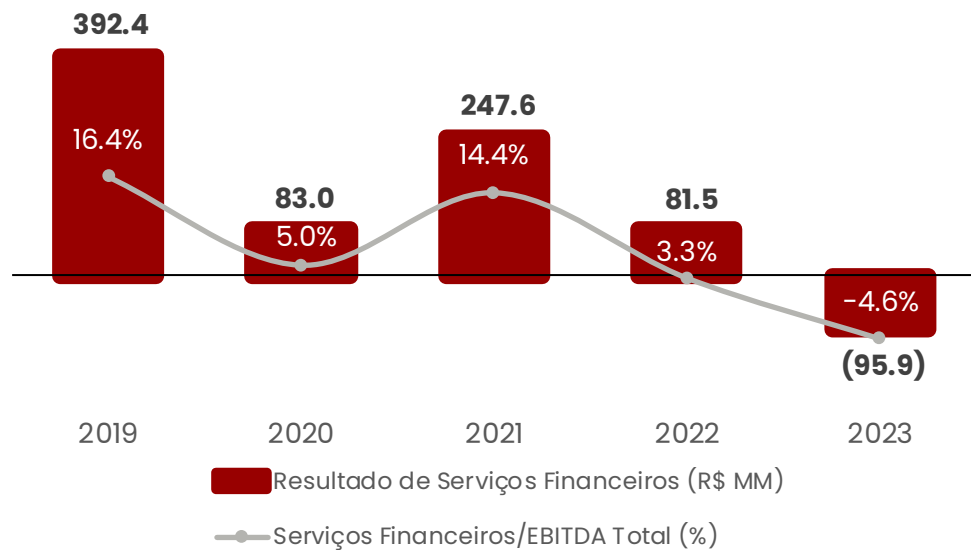
LUCRO LÍQUIDO

CAGR (2019 - 2023) = -2,6%

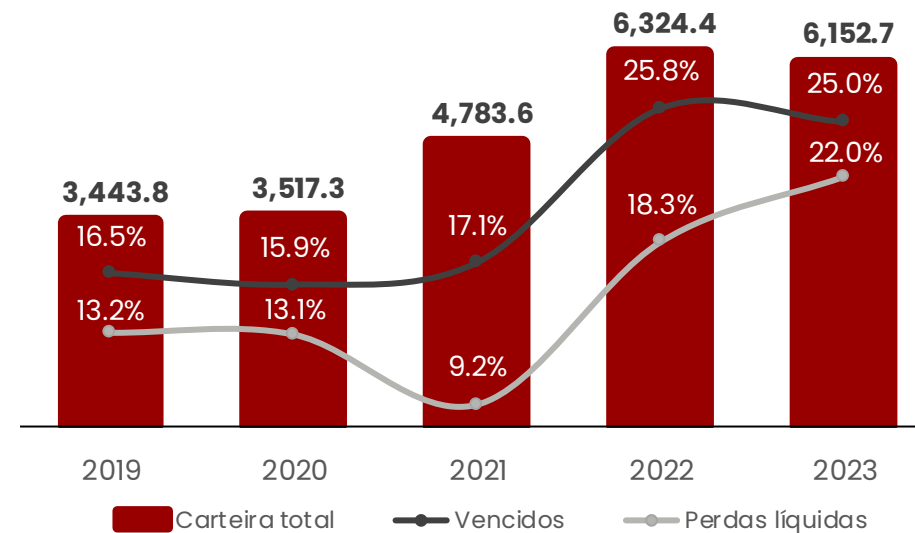


Grandes números consolidados

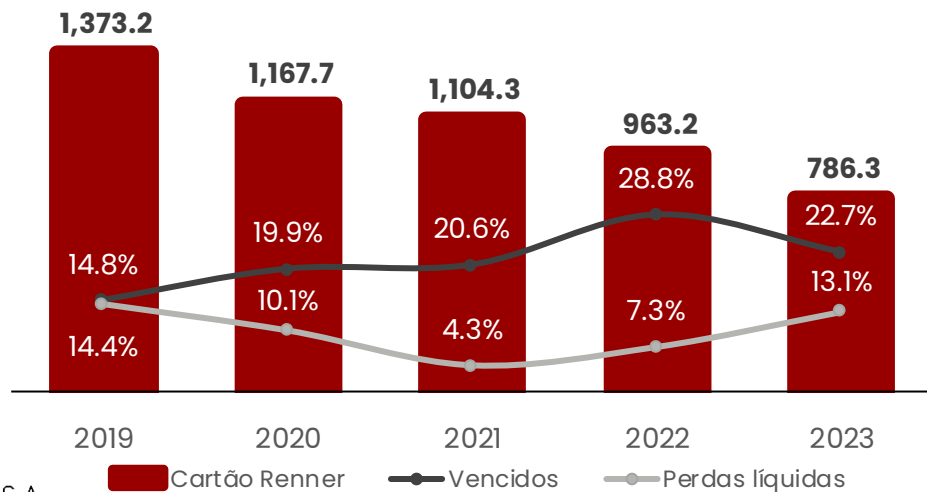
RESULTADO DE SERVIÇOS FINANCEIROS



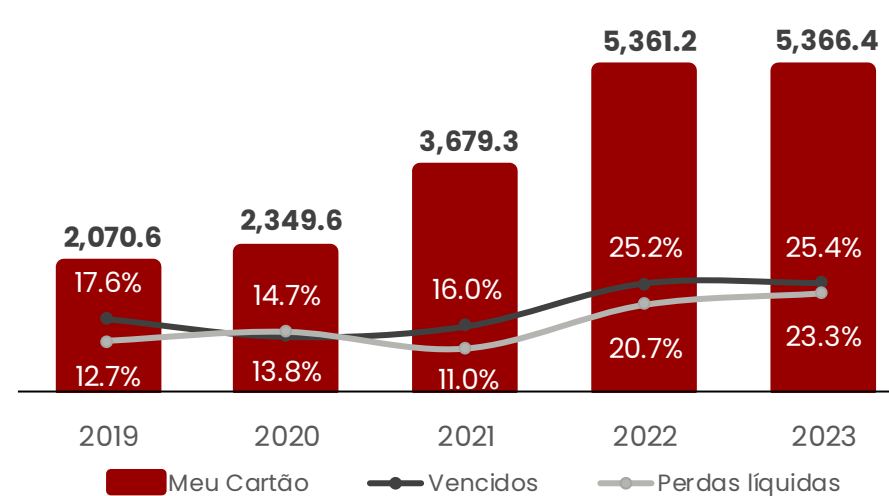
INADIMPLÊNCIA - CARTEIRA TOTAL



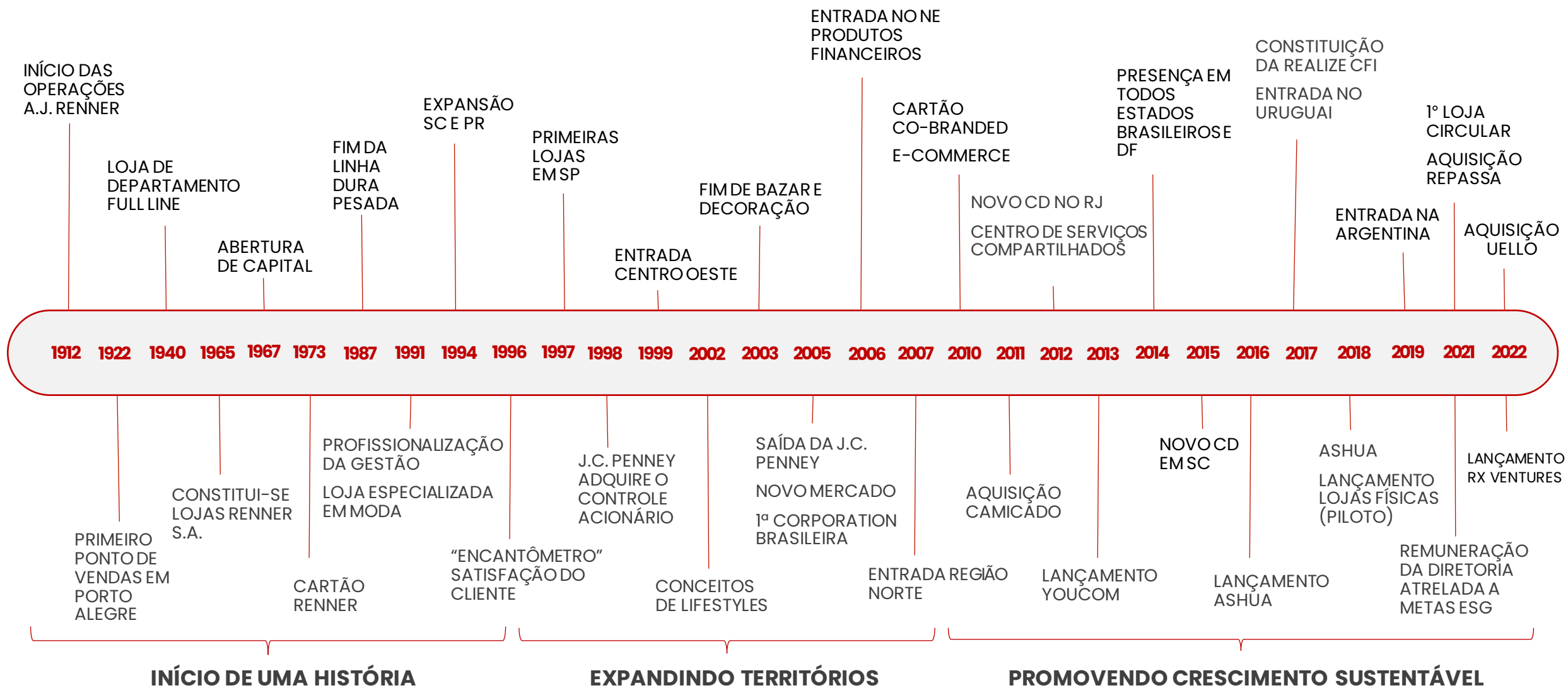
INADIMPLÊNCIA - CARTÃO RENNER



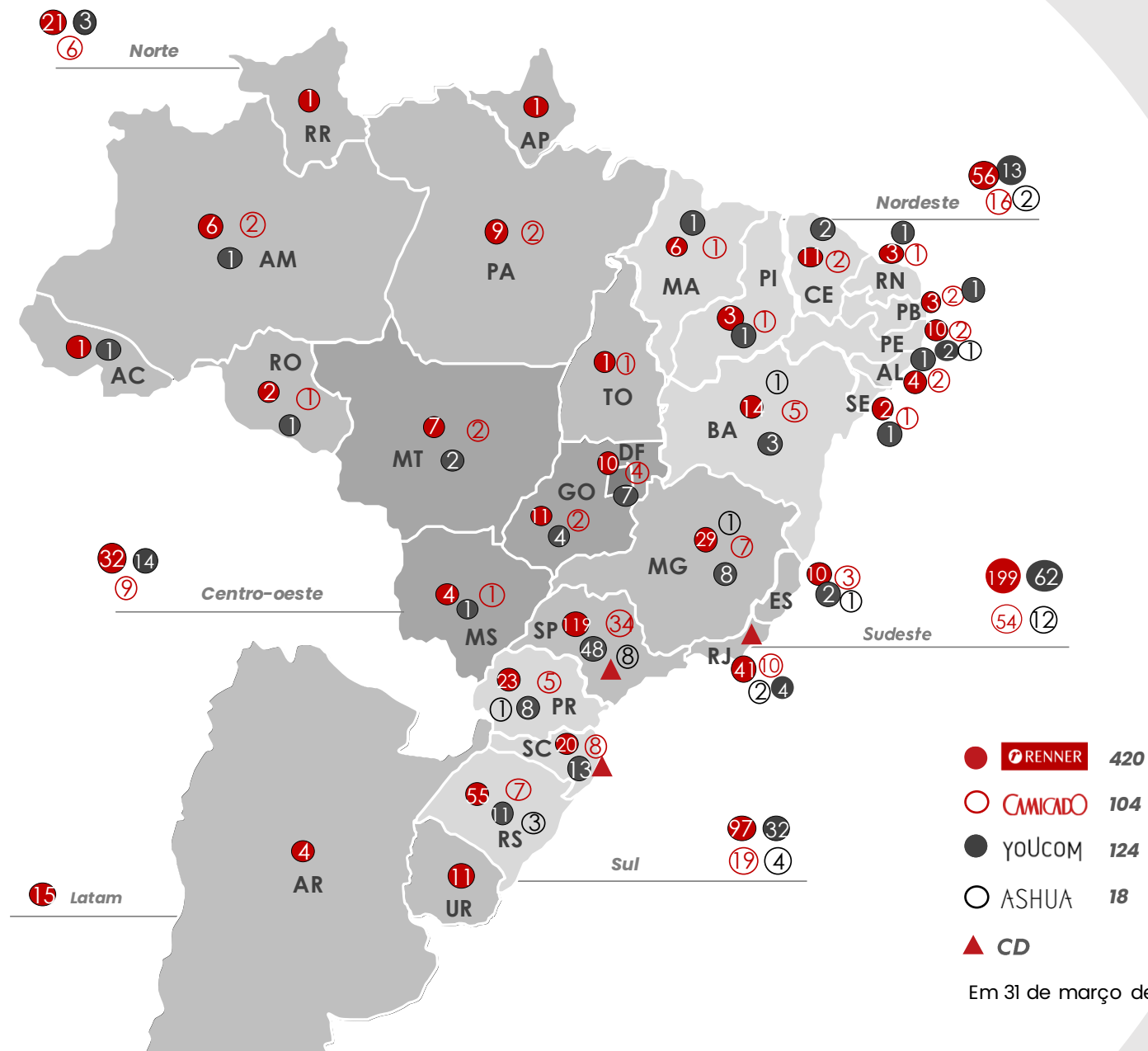
INADIMPLÊNCIA - MEU CARTÃO



Histórico da companhia



Onde estamos



Moda é o nosso core e os **lifestyles** são a principal estratégia de segmentação de coleção

4 Lifestyles
Marcas Próprias



NEO TRADITIONAL



GLAMOUR



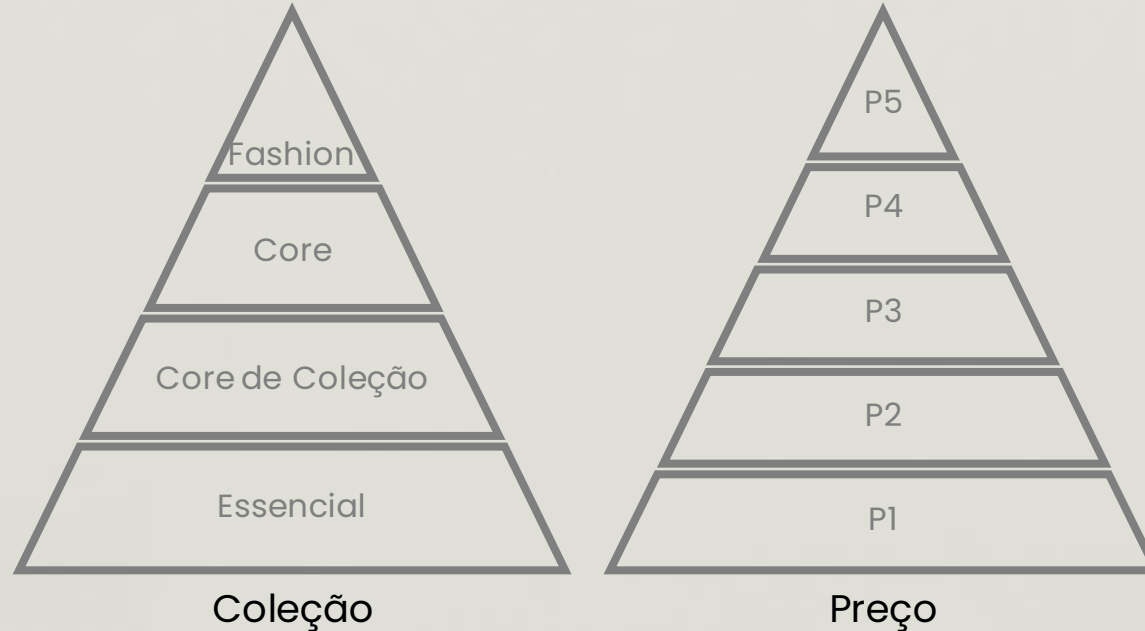
MODERN



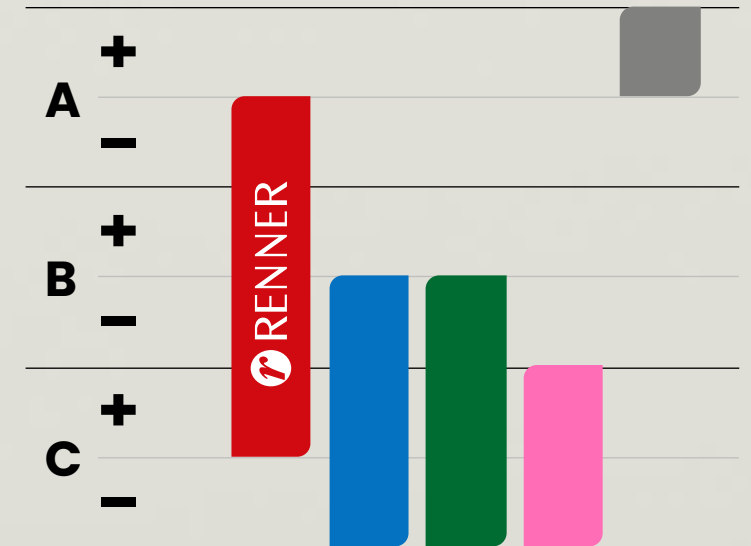
YOUNGERS

Proposta de valor **clara** e posicionamento **consistente**

Proposta de Valor



Posicionamento de mercado (Classes Sociais)





CFO e DRI

Daniel Santos

Relações com Investidores

Carla Sffair

Maurício Töller

Luciana Moura

Caroline Luccarini

ri@lojasrenner.com.br

Governança Corporativa

Diva Freire

Bruna Miranda

gc@lojasrenner.com.br

LOJAS RENNER S.A.



CMICADO

youcom

realize

ASHUA

repassa