

Apresentação Institucional

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CMICADO youcom realize ASHUA repassa



Visão geral da Lojas Renner S.A.



R\$ 20,2bi

Receita Bruta
em 2025



R\$ 3,2bi

EBITDA
em 2025



717

lojas



5

unidades de
negócios



+20MM

clientes ativos
no ecossistema



R\$ 1,5bi

Caixa líquido



R\$ 17mil

Venda/m²
em 2025



16%

Penetração
online



3

Centros de
distribuição



+24mil

Colaboradores
em 2025

Dados de 30 de dezembro 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

LOJAS RENNER S.A.

RENNER CAMICADO youcom realizez ASHUA repasse

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*

PROPOSTA DE VALOR

Ser o ecossistema sustentável
referência em moda e lifestyle

*Ranking da Interbrands

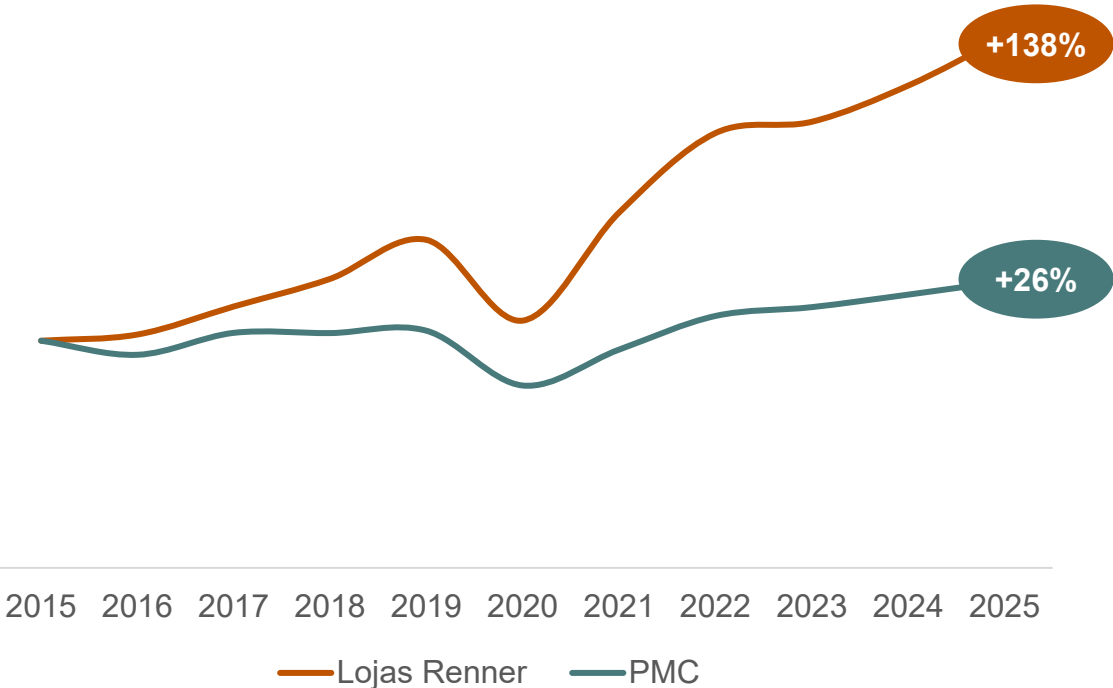


LOJAS RENNER S.A.

RENNER CAMICADO youcom rucizo ASHUA rennesso

Histórico de forte criação de valor através de crescimento e rentabilidade

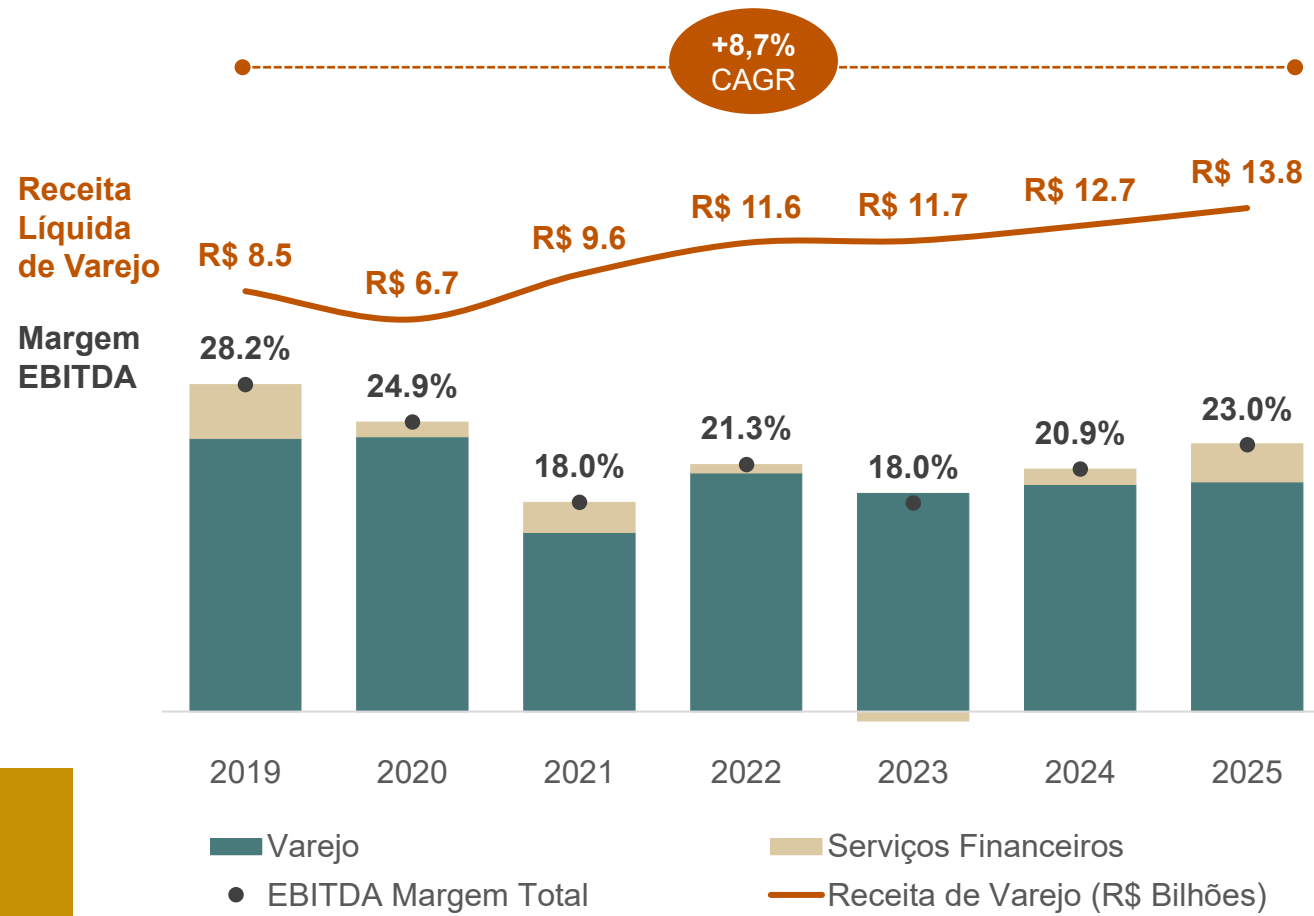
LOJAS RENNER S.A. vs
 ÍNDICE MENSAL DE VAREJO¹ PARA VESTUÁRIO E CALÇADOS
 (BRASIL)



¹PMC: Pesquisa Mensal do Comércio - IBGE

2015 - 2025	
RECEITA LÍQUIDA	10% CAGR
LUCRO BRUTO DE VAREJO	10% 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

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

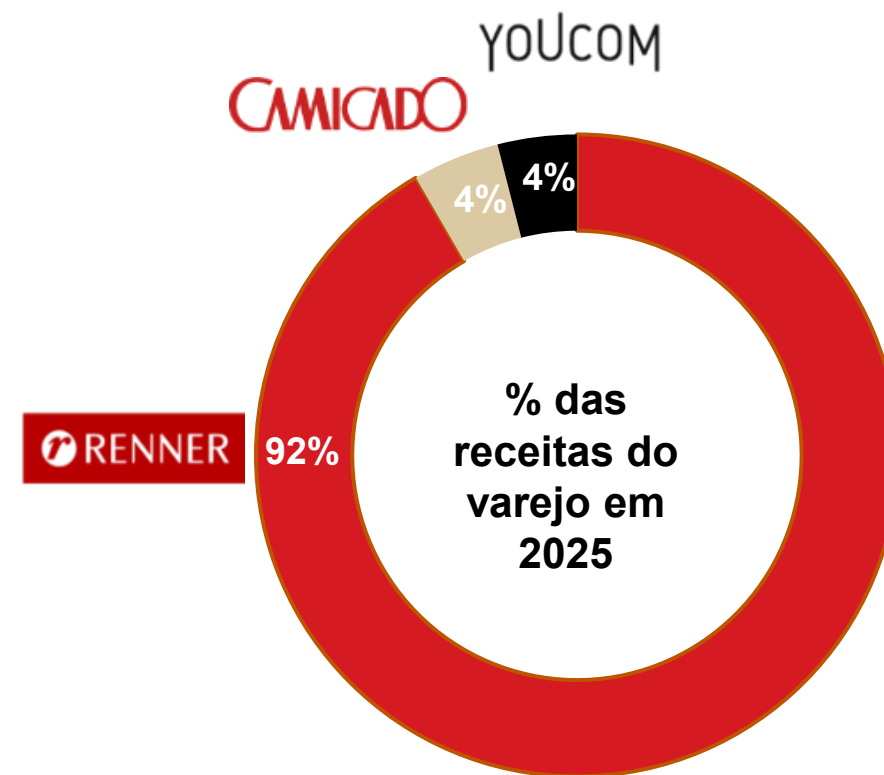
- **Coleções segmentadas por lifestyle:** projetamos coleções segmentadas por lifestyles, garantindo que cada uma atenda às necessidades e preferências específicas dos consumidores
- **Design centrado no consumidor:** buscamos escutar nossos consumidores para criar coleções práticas orientadas por tendências
- **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+	442	1965
	Líder em casa e decoração no Brasil	A-, B e C+	104	2011
	Especializada no lifestyle jovem	A-, B e C+	152	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

89%

Engajamento 2025

Nosso colaborador:

Fala bem

Recomenda a empresa para um amigo

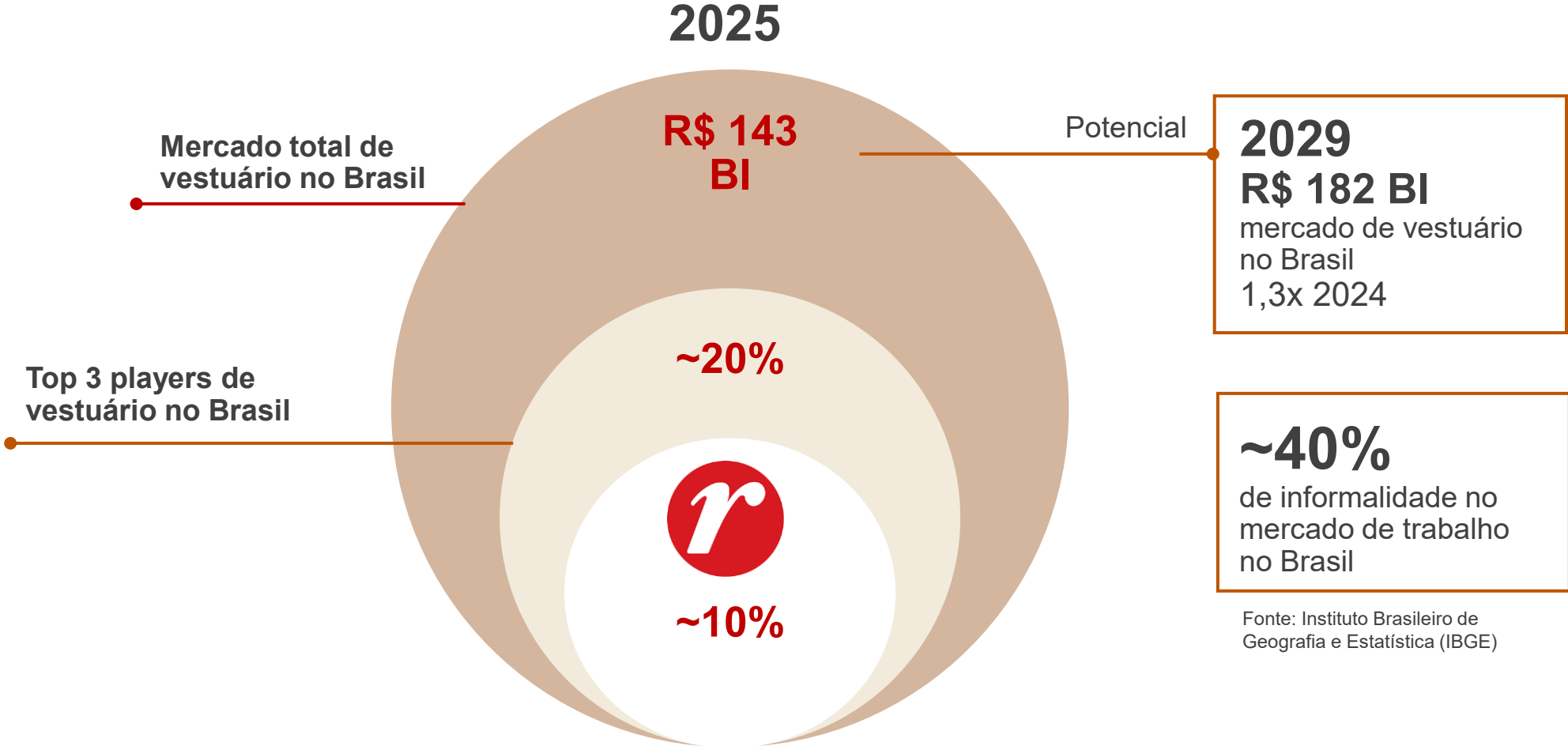
Cabeça de Dono

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: 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 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

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

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



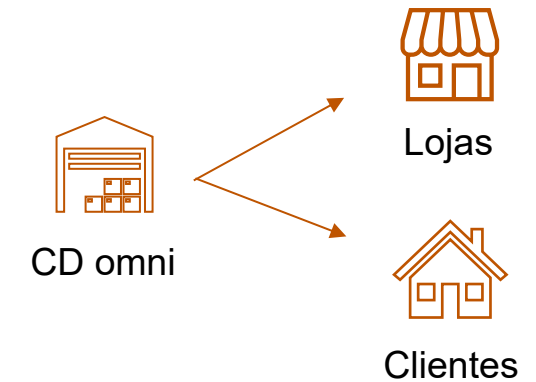
Maior precisão, menores rupturas e remarcações
Menor custo operacional

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

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 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

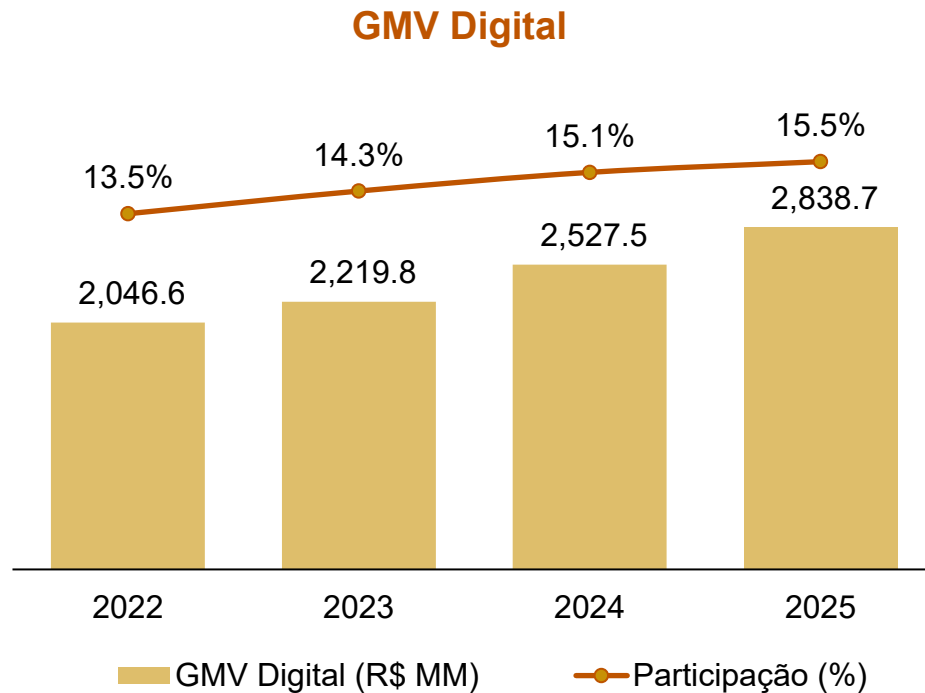
Sem canibalização

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



- **Melhor experiência omni:** canais online e offline integrados em tempo real, 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)
- **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

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

Oportunidades de crescimento por meio de conceitos de lifestyle

YOUCOM

- Meta 2030: **260 – 290 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
- **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

MSCI
ESG RATINGS

Rating AAA

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



A List em Mudanças
Climáticas e Segurança
Hídrica

CFO e DRI

Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores

Fabiana Oliver

Maurício Töller

Luciana Moura

Caroline Luccarini

