

# Apresentação Institucional

**LOJAS RENNER S.A.**

RENNER CamiCADO youcom realize ASHUA repassa



# Visão geral da Lojas Renner S.A.



Dados de 30 de setembro de 2025, exceto quando especificado diferente.  
Clientes ativos no ecossistema nos últimos 12 meses  
Receitas: inclui receita bruta total de varejo e serviços financeiros



**LOJAS RENNER S.A.**

RENNER OMNIA YOUCOM realize ASHUA reprocesso

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\***

### **PROPOSTA DE VALOR**

Ser o ecossistema sustentável  
referência em moda e lifestyle

\*Ranking da Interbrands



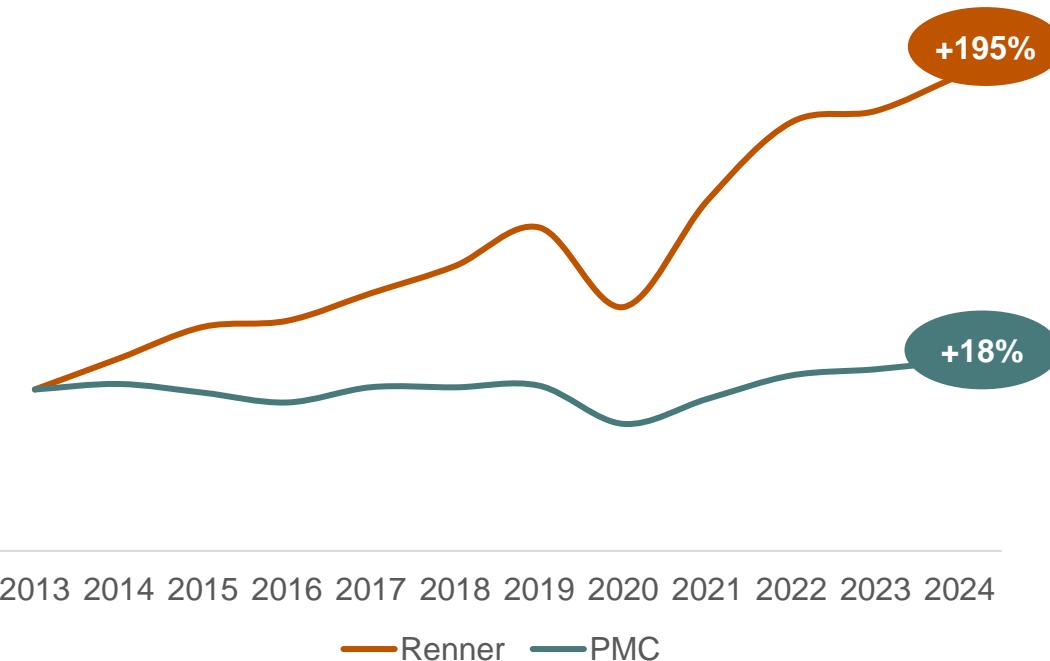
**LOJAS RENNER S.A.**

RENNER CAMILO YOUNG REBEL ASHUA REPOSE

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

## LOJAS RENNER S.A. 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

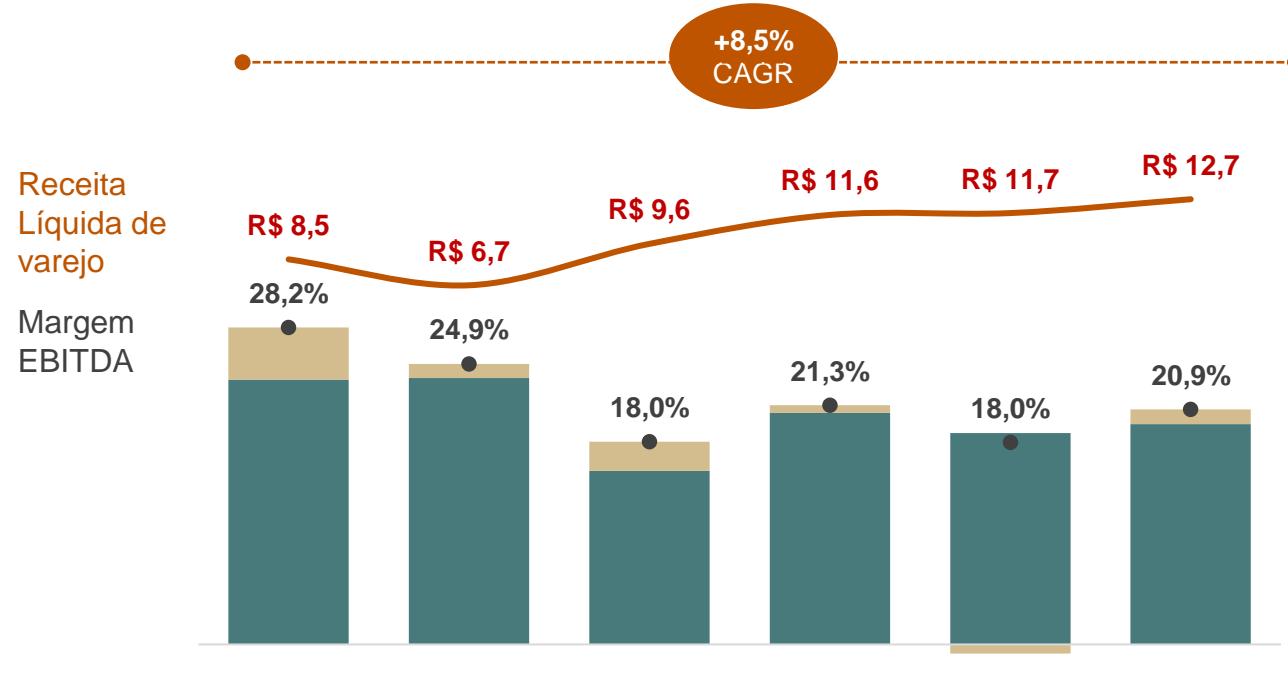
LUCRO LÍQUIDO

10%  
CAGR

ROIC

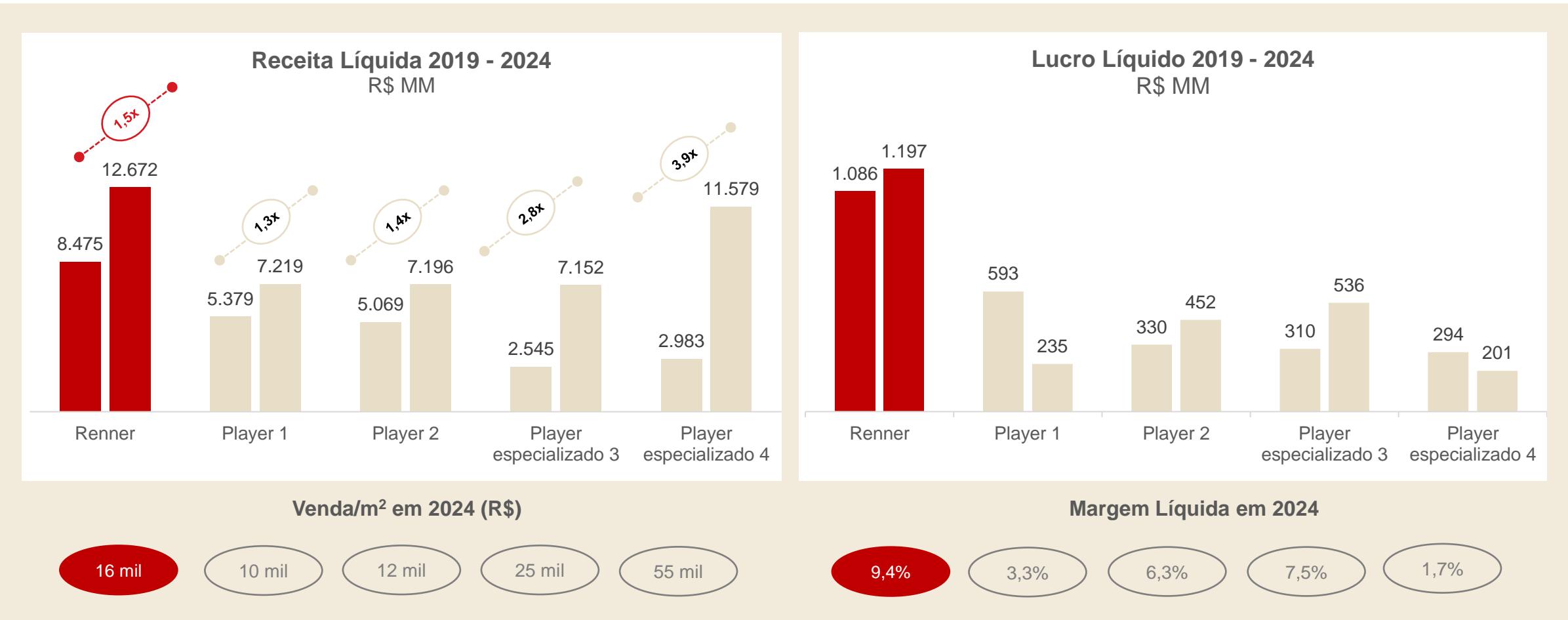
17%  
média

# 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 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

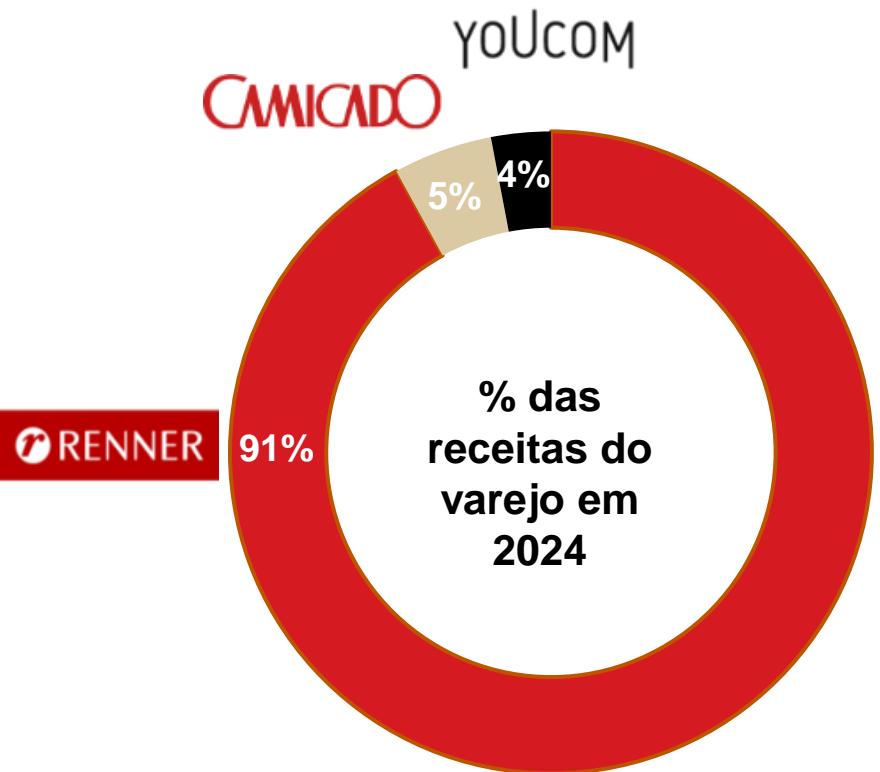


# Encantando os clientes por meio de quatro conceitos diferenciados



		Segmento de clientes	# de lojas	Fundação/ aquisição
 <b>RENNER</b>	Maior varejista de moda do Brasil Presença em UY e AR	A-, B e C+	432	1965
 <b>CAMURADO</b>	Líder em casa e decoração no Brasil	A-, B e C+	102	2011
 <b>YOUCOM</b>	Especializada no lifestyle jovem	A-, B e C+	142	2013
 <b>ASHUA*</b>	Especializada em curve & plus size	A-, B e C+	18	2016

\*Consolidada na demonstração de resultados da Renner



LOJAS RENNER S.A.

RENNER Camaro [you.com](http://www.you.com) realize ASHUA renessa

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



## 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

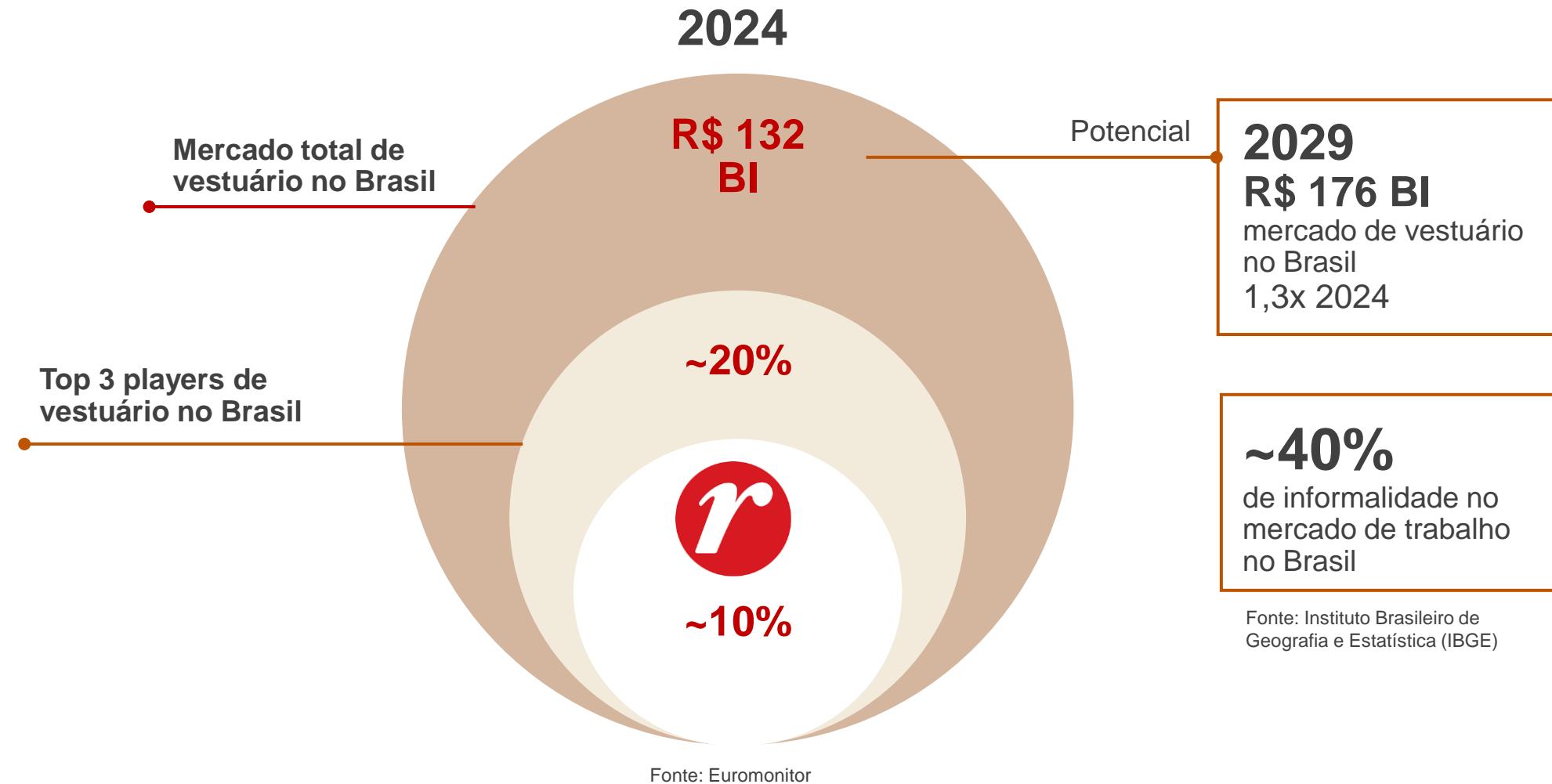
**Cabeça de Dono**

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



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**



# Evoluímos 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

**Bangladesh, Vietnã e China**

escritórios de design e compras nas principais bases de fornecedores

**Fornecedores de longo prazo colaboram com o desenvolvimento de produtos**

ajudando a encontrar soluções de preço, prazo e velocidade

**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

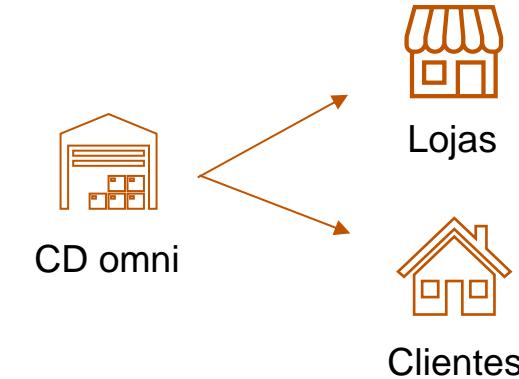
**Agilidade:** redução significativa de lead-times



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 continua 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

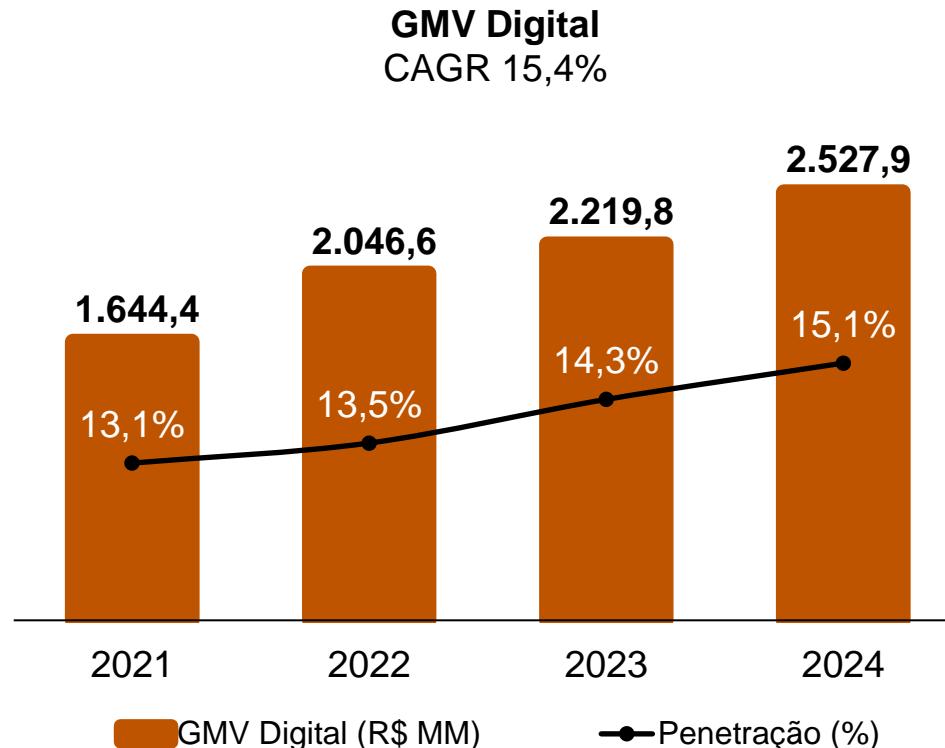
**Sem canibalização**

**ROIC mais alto que nas lojas atuais**

**CAPEX/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 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 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\***
- \*Fonte: Prêmio Ebit da NielsenIQ (NIQ)
- **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

- Potencial para ~200 novas lojas
- Evolução das vendas/m<sup>2</sup> (~30% das lojas ainda em maturação)
- Aceleração digital (penetração atual de 8%)

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

## 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 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**  
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

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

## CFO e DRI

Daniel Martins dos Santos

## Relações com Investidores

Fabiana Oliver

Carla Sffair

Maurício Töller

Luciana Moura

Caroline Luccarini

