RENNER

SHAREHOLDERS' MEETING

ASSEMBLÉIA DE ACIONISTAS

Assembléia Geral Extraordinária

Manual para Participação de Acionistas e Modelo de Procuração

Lojas Renner S.A.

Outubro, 2008

1a CORPORAÇÃO BRASILEIRA ANO 3

LREN3 NOVO MERCADO BOVESPA · BRASIL

ÍNDICE

Mensagem do Presidente do Conselho de Administração 3

Mensagem do Diretor Presidente 4

Convite para Assembléia Geral Extraordinária 7

Procedimentos e Prazos 8

Participação na Assembléia Geral por Meio de Procuração 9

Explicativos da Matéria a ser Deliberada na Assembléia Geral Extraordinária

- Qual a matéria que será deliberada na Assembléia Geral Extraordinária?..... 10

- Quais são os documentos que foram colocados à disposição pela Administração da Companhia? 10

- Como os acionistas poderão ter acesso aos referidos documentos? 10

- Qual o conteúdo dos documentos? 11

- Qual o preço de aquisição da totalidade das ações de emissão da Leader? 11

- Será facultado aos acionistas dissidentes da Companhia o direito de retirada? 11

- Porque a Companhia recomenda a aprovação da proposta da administração para a aquisição da Leader Participações? 11

Anexos

Fato Relevante de 10 de Março de 2008 13

Fato Relevante de 3 de Setembro de 2008 14

Sumário da Transação 16

Modelo de Procuração 48

Documentos e Links Relacionados 50

MENSAGEM DO PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

É com muito prazer que convido V.Sas. a participarem da Assembléia Geral Extraordinária da Lojas Renner S.A. ("Assembléia Geral"), convocada para o dia 15 de outubro de 2008, às 11h, na Sede da Companhia, localizada na Av. Assis Brasil, 944, Passo D'areia, Porto Alegre/RS – Brasil.

Informo a V.Sas. que o Conselho de Administração, em reunião realizada no dia 2 de setembro de 2008, aprovou a proposta da Diretoria da Companhia para a aquisição do controle acionário de Leader Participações S.A. ("Leader Participações") através da LR Investimentos Ltda ("LR Investimentos"), sociedade indiretamente controlada pela Lojas Renner S.A. ("Companhia" ou "Lojas Renner"), com interveniência e garantia da Companhia, bem como o Laudo de Avaliação Econômico-Financeiro da Leader, preparado pela Lehman Brothers do Brasil Ltda. O Conselho de Administração autorizou a Diretoria da Companhia a celebrar o Contrato Particular de Venda e Compra de Ações referente à Operação e todos os instrumentos relacionados a ela.

Os assuntos a serem deliberados na Assembléia Geral estão descritos no Edital de Convocação e neste Manual. Por favor, leia-o com atenção. Estamos à sua disposição para dirimir quaisquer dúvidas.

Seu voto é muito importante para a Lojas Renner, que é a primeira corporação brasileira com o capital totalmente pulverizado no mercado. Para a instalação da Assembléia Geral será necessária a participação de 1/4 (um quarto) do capital social. Caso não haja quorum suficiente para a instalação da Assembléia Geral, a Lojas Renner irá, posteriormente, anunciar uma nova data, em uma segunda convocação. A Companhia terá conhecimento do atingimento do quorum necessário para a instalação da Assembléia Geral em primeira convocação nas 72 (setenta e duas) horas antecedentes ao horário agendado para a Assembléia Geral.

Continuamos fazendo nossos melhores esforços para que a Assembléia Geral realize-se em primeira convocação e para tanto contamos com sua participação.

Obrigado por sua atenção,

Claudio Thomaz Lobo Sonder
Presidente do Conselho de Administração

MENSAGEM DO DIRETOR PRESIDENTE

Prezados(as) Acionistas,

Como os(as) senhores(as) têm acompanhado através de nossos relatórios, os últimos anos têm sido muito positivos para Lojas Renner. Crescemos em número de lojas – já inauguramos 38 unidades desde a pulverização do capital em 2005 - chegamos a novos mercados, aumentamos as vendas em 22% em 2007 e pretendemos finalizar 2008 com mais um grande feito: a aquisição da Leader, uma rede regional que atua em seis estados do Brasil e que tem muita experiência no segmento de baixa renda.

Irei aprofundar a seguir algumas questões, mas é importante frisar que para nós, mesmo após a aquisição, as duas redes deverão continuar a atuar com posicionamentos estratégicos bastante distintos: Lojas Renner com foco nas classes média e média-alta da população brasileira e Leader com ênfase nas classes mais populares. Isto porque, como veremos na seqüência, devemos aproveitar as oportunidades geradas a partir das transformações que estão em curso no mercado brasileiro.

A emergência das classes mais baixas

O cenário macroeconômico no Brasil tem se mostrado extremamente favorável. O controle da inflação, o aumento real da renda dos trabalhadores, o aumento do nível de confiança do consumidor e a ampliação dos programas sociais do Governo Federal têm permitido o ingresso de novos consumidores no mercado. Para que os(as) senhores(as) possam ter uma idéia desta evolução, apenas nos últimos 2 anos – entre 2006 e 2008 - a classe "C" (renda familiar mensal entre R$ 912 e R$ 2.470) foi a que registrou maior crescimento na população, passando de 39% para 46% do total de brasileiros, o que corresponde a um contingente de mais de 70 milhões de consumidores nas zonas urbanas [1].

A entrada de uma grande parcela da população brasileira no mercado de consumo é evidente e, conseqüentemente, observamos o aumento da venda de produtos mais adequados a estes novos consumidores em todo o país.

Também é importante destacar que o movimento que acontece atualmente no Brasil é parte de uma tendência mundial, especialmente se analisarmos o consumo na China e na Índia, entre outros grandes países emergentes. Esse é o motivo pelo qual as maiores empresas mundiais de bens de consumo estão se mobilizando, rapidamente, para atender essa classe consumidora em ascensão.

Oportunidade de aumento de mercado

Com esta mudança no contexto macroeconômico, percebemos que o posicionamento estratégico da Lojas Renner – focada nas classes A e B - atingiria, atualmente, uma pequena parcela deste grande mercado emergente formado por milhões de brasileiros. Observando, por outro lado, o expressivo crescimento desse grupo e, conseqüentemente, a ampliação da base de consumidores, detectamos, em um futuro próximo, o grande potencial de negócio que a aquisição da Leader representa.

[1] Fonte: Target

O varejo de vestuário é muito fragmentado - mais ainda no segmento popular - e as poucas redes que existem neste segmento são, na sua maioria, pequenas e regionais. Diante desta realidade, identificamos a existência de um espaço para o surgimento de uma rede nacional, estruturada e em condições de oferecer produtos adequados com preços competitivos, que tenham conceito de moda.

Lembramos ainda que a maior parte das lojas que atuam no segmento de baixa renda não tem capacidade de financiamento e crédito como os que nós poderemos oferecer. Esta transação mostra também que temos possibilidade de, no futuro, adquirir pequenas redes e continuar a expandir nossas frentes de atuação.

Essa complementaridade - Renner com ênfase nas classes média e média-alta e Leader com predominância nas classes populares - vai permitir uma sinergia operacional entre os dois negócios. Juntas, Renner e Leader, poderão tornar-se a maior rede de varejo de vestuário do mercado brasileiro e ter aproximadamente 17 milhões de usuários de cartões de crédito próprios. Mais: com a Leader, teremos a oportunidade de abrir lojas mais compactas (1.500 m²) e lojas de rua, diferentemente da Renner que atua com lojas com área média de vendas superior a 2.000 m² e está concentrada principalmente em shopping centers.

A questão da inadimplência também é sempre questionada quando nos referimos ao segmento de baixa renda. Boas experiências de micro-crédito, no entanto, mostram baixíssimas perdas nessa faixa da população. Além disso, é importante ainda mencionar que a inadimplência não é definida pela renda, mas sim pela correta avaliação de risco na concessão de crédito.

Por fim, devo ainda enfatizar que o potencial para produtos financeiros é grande no segmento de baixa renda, pois o índice de pessoas que têm conta bancária é muito menor do que nas classes mais abastadas.

A Segmentação e as sinergias

Conforme já comentei, as duas redes terão posicionamentos estratégicos absolutamente diferentes. Sabemos que uma cabeça não serve bem a dois senhores. A gestão da parte comercial será separada, assim como a gestão das áreas de criação, desenvolvimento de produtos, compras e operação de lojas. Cada rede terá o seu respectivo mix de produtos. Entendemos que se criarmos um produto médio para ambas as redes, corremos o risco de destruir o valor de marca tanto da Renner quanto da Leader. Além disso, teremos várias sinergias que ocorrerão nas áreas corporativas e de suporte de ambas as empresas. A padronização de processos e a troca de boas práticas são, por exemplo, apenas alguns dos ganhos de eficiência que irão beneficiar as duas operações.

Olhando para o futuro

A Leader é uma rede regional com potencial para se tornar nacional. Com isso, teremos duas redes nacionais. Em alguns mercados e shopping centers, poderemos, inclusive, ter lojas das duas marcas. O acesso a cidades menores também será facilitado com o modelo da Leader. A Renner passa, assim, a ter dois vetores de crescimento e, em relação a este aspecto, gostaria de frisar que a Leader tem uma qualificada gestão profissional que, certamente, dará suporte à velocidade que queremos imprimir na nova operação.

Acreditamos que o país vive um momento de consistente evolução, o que gera confiança. Os avanços e a estabilidade da economia nos dão a certeza de que este é o momento certo para investir,

lembrando sempre que pensamos em nossos acionistas, clientes e parceiros de negócios para construirmos a Renner do futuro.

Os(As) senhores(as) acionistas podem ter certeza que o nível de motivação das equipes, tanto da Renner como da Leader, é extremamente elevado. Todos entendemos claramente que levando nossos **Princípios e Valores** para a nova empresa, bem como a nossa **Filosofia de Encantamento**, poderemos construir um futuro de crescimento saudável e de resultados sólidos para todos. A administração da Companhia conta, como sempre, com o apoio de seus acionistas para esse novo e importante passo que nos fará ainda mais fortes e competitivos.

Muito obrigado,

José Galló
Diretor Presidente

CONVITE PARA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

DATA: 15 de outubro de 2008

HORÁRIO: 11h

LOCAL: Sede da Companhia
Av. Assis Brasil, 944
Passo D'Areia – CEP: 91010-000
Porto Alegre/ RS – Brasil

MATÉRIA:

Ratificação da operação de aquisição do controle acionário de Leader Participações S.A. ("Operação"), de acordo com o disposto no Artigo 256, § 1º, da Lei das Sociedades por Ações (Lei 6.404/76, conforme alterada).

PROCEDIMENTOS E PRAZOS

Os acionistas deverão apresentar à Companhia com no mínimo 72 (setenta e duas) horas de antecedência à data designada para a realização da Assembléia Geral, além de cópia do documento de identidade, conforme o caso:

a. comprovante expedido pela instituição escrituradora **nos últimos 5 (cinco) dias**;
b. o instrumento de mandato com reconhecimento da firma do outorgante; e/ou
c. relativamente aos acionistas participantes da custódia fungível de ações nominativas, o extrato contendo a respectiva participação acionária, emitido pelo órgão competente.

Com relação aos itens (a) e (c) acima, os documentos deverão ser requeridos aos órgãos competentes com antecedência de 3 dias úteis antes da data de entrega pretendida, que deverá estar especificada no requerimento.

Os originais ou cópias autenticadas dos documentos acima citados deverão ser entregues na Sede da Companhia até o início da Assembléia Geral, agendada para às 11h do dia 15 de outubro de 2008. Caso V.Sas. prefira indicar um representante legal para voto por procuração, os documentos que confirmam a representação também deverão ser entregues na Sede da Companhia naquela data.

Para garantir sua participação, a Companhia receberá cópia simples dos documentos acima referidos, **até 72 (setenta e duas) horas antes do início** da Assembléia Geral, agendada para às 11h do dia 15 de outubro de 2008, por fax, e-mail ou correspondência. A Companhia receberá a documentação até às 11h do dia 12 de outubro de 2008.

FAX: +55 51 3345-1481
A/C José Carlos Hruby ou **Diva Freire**

e-mail : ri_lojasrenner@lojasrenner.com.br; ppicinini@lojasrenner.com.br; dfreire@lojasrenner.com.br;

Endereço: Av. Assis Brasil, 944 – Passo D'areia – Porto Alegre/RS – CEP 91010-000
A/C José Carlos Hruby ou **Diva Freire**

Qualquer dúvida, favor contatar: Paula Picinini – Gerente de Relações com Investidores – telefone: +55 51 2121-7044 ou ppicinini@lojasrenner.com.br

SEU VOTO É MUITO IMPORTANTE.
PARA VOTAR V.SA. DEVE COMPARECER PESSOALMENTE À ASSEMBLÉIA GERAL OU FAZER-SE REPRESENTAR POR PROCURADOR CONSTITUÍDO POR MEIO DA OUTORGA DE UMA PROCURAÇÃO.

PARTICIPAÇÃO NA ASSEMBLEÍA GERAL POR MEIO DE PROCURAÇÃO

Caso V.Sas. optem por participar da Assembléia Geral por meio de procuração, poderão indicar um representante legal (nesse caso deverão encaminhar para a Companhia, além dos documentos previstos por lei e indicados neste manual, a documentação que comprova que o representante legal é procurador do Acionista) ou um dos executivos indicados pela Companhia, cujos dados seguem abaixo:

No caso de voto **A Favor**:

- José Carlos Hruby, brasileiro, casado, contador, inscrito no Registro Geral sob o n° 5.012.058.078 SJS/RS e no CPF sob o n° 004.165.920-15, residente e domiciliado na Cidade de Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul, com escritório na Av. Assis Brasil, n° 944, Passo D'Areia, CEP 91010-000, na Cidade de Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul, Brasil.

No caso de voto **Contra**:

- Clarice Martins Costa, brasileira, casada, psicóloga, inscrita no Registro Geral sob o n° 4.020.702.025 e no CPF sob o n° 168.421.030-53, residente e domiciliada na Cidade de Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul, com escritório na Av. Assis Brasil, n° 944, Passo D'Areia, CEP 91010-000, na Cidade de Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul, Brasil.

No caso de **Abstenção**, favor escolher qualquer um dos dois procuradores.

EXPLICATIVOS DA MATÉRIA A SER DELIBERADA NA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

QUAL A MATÉRIA QUE SERÁ DELIBERADA NA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA?

Os acionistas estão sendo convocados para deliberarem sobre a ratificação da operação de aquisição do controle acionário de Leader Participações S.A. ("Operação"), de acordo com o disposto no Artigo 256, § 1º, da Lei das Sociedades por Ações (Lei 6.404/76, conforme alterada).

QUAIS SÃO OS DOCUMENTOS QUE FORAM COLOCADOS À DISPOSIÇÃO PELA ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA?

Os documentos que foram colocados à disposição pela Administração da Companhia são:

A. Ata da Reunião do Conselho de Administração que tratou da Operação, realizada em 2 de setembro de 2008;

B. Edital de Convocação para Assembléia Geral Extraordinária, a ser realizada, em primeira convocação, às 11h do dia 15 de outubro de 2008;

C. Contrato Particular de Venda e Compra de Ações celebrado em 3 de setembro de 2008, referente à aquisição da totalidade das ações de emissão de Leader Participações S.A.;

D. Laudo de Avaliação preparado pela Lehman Brothers do Brasil Ltda, empresa especializada que realizou a avaliação econômico-financeira de Leader Participações S.A.;

E. Avisos de Fato Relevante datados de 10 de março e de 3 de setembro de 2008; e

F. Sumário da Transação.

COMO OS ACIONISTAS PODERÃO TER ACESSO AOS REFERIDOS DOCUMENTOS?

Os documentos dos itens "A", "B" e "E" encontram-se no site da CVM - Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) e no site da Companhia (www.lojasrenner.com.br/ri), além de que os documentos dos itens "B" e "E" (de 3 de setembro de 2008), serão publicados nos jornais Valor Econômico (Nacional), Jornal do Comércio (PoA) e Diário Oficial do Rio Grande do Sul e anexados neste Manual. Os documentos dos itens "C" e "D" estão a disposição dos acionistas na Sede da Companhia, na Av. Assis Brasil, 944, bairro Passo D'Areia, em Porto Alegre, RS. O Sumário da Transação, item "F", encontra-se no site da CVM - Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br), no site da Companhia (www.lojasrenner.com.br/ri) e anexo a este Manual.

QUAL O CONTEÚDO DOS DOCUMENTOS?

Nos documentos colocados a disposição de V.Sas. estão todas as informações necessárias para uma análise profunda da Operação. No Sumário da Transação, anexo a este Manual, V.Sas. encontrarão um resumo com detalhes sobre a operação atual da Leader Participações, assim como as expectativas sobre o potencial dessa Empresa e seus impactos nos dados financeiros da Lojas Renner.

QUAL O PREÇO DE AQUISIÇÃO DA TOTALIDADE DAS AÇÕES DE EMISSÃO DA LEADER PARTICIPAÇÕES?

O preço de aquisição da totalidade das ações de emissão de Leader Participações é de R$ 670 milhões, o qual está sujeito a certos redutores e ajustes usuais nesse tipo de transação, que serão apurados, dentre outros, com base nas demonstrações financeiras de Leader Participações a serem levantadas no mês do fechamento da Operação. Do preço de aquisição, será retido pela Compradora o montante de R$ 230 milhões, o qual será liberado parceladamente durante o prazo de 5 (cinco) anos a contar do fechamento da Operação.

SERÁ FACULTADO AOS ACIONISTAS DISSIDENTES DA COMPANHIA O DIREITO DE RETIRADA?

Tendo em vista que as ações de emissão de Lojas Renner atendem aos requisitos de liquidez e dispersão previstos no inciso II do Art. 137 da Lei das Sociedades por Ações, não será facultado aos acionistas dissidentes da Companhia o direito de retirada previsto no Art. 256, § 2º, da mesma lei.

PORQUE A COMPANHIA RECOMENDA A APROVAÇÃO DA PROPOSTA DA ADMINISTRAÇÃO PARA A AQUISIÇÃO DA LEADER PARTICIPAÇÕES S.A.?

A Companhia recomenda sua aprovação, uma vez que entende que a Leader Participações tem uma pequena sobreposição de clientes com a Lojas Renner e através dessa aquisição poderá adicionar mais valor aos acionistas da Lojas Renner, com a exploração do mercado de baixa renda, que vem apresentando forte crescimento no número de potenciais clientes, os quais experimentam, com a estabilidade da economia, importantes melhorias de renda e acesso ao crédito. A Leader Participações é uma cadeia regional, com bom posicionamento de negócio e marca forte, que poderá se transformar, em médio a longo prazo, em uma cadeia de lojas de departamento com atuação nacional. A Administração acredita que poderá, através dos dois modelos de negócios (Renner e Leader), dentro de poucos anos, tornar-se a maior rede de varejo de vestuário do mercado brasileiro, assumindo posição de liderança.

A Companhia recomenda também aos seus acionistas que examinem detidamente os documentos colocados à disposição pela Administração, a fim de deliberarem acerca desta Operação.

ANEXOS

FATO RELEVANTE DATADO DE 10 DE MARÇO DE 2008

Lojas Renner S.A. ("Lojas Renner" ou "Companhia"), em atendimento ao disposto no Parágrafo 4º do Art. 157 da Lei nº 6.404/76 e na Instrução CVM nº 358/02, informa aos seus acionistas e ao mercado que celebrou, nesta data, Memorando de Entendimentos ("ME") prevendo a aquisição de 100% (cem por cento) das ações de emissão da Leader S.A. Empreendimentos e Participações ("Leader"), a qual é titular de: (a) 100% (cem por cento) do capital social da União de Lojas Leader S.A., e (b) indiretamente, 50% (cinqüenta por cento) do capital social da Leader S.A. Administradora de Cartões de Crédito ("Operação").

A Leader é uma companhia fechada que, por meio de sua subsidiária União de Lojas Leader S.A. - atualmente com 38 (trinta e oito) lojas em operação - dedica-se ao comércio varejista voltado para moda feminina, masculina e infantil, utilidades para o lar, cama, mesa e banho, brinquedos, lingerie, calçados e acessórios, nos Estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Minas Gerais, Pernambuco, Sergipe e Alagoas.

Além disso, a Leader detém participação indireta de 50% no capital social da Leader S.A. Administradora de Cartões de Crédito, que se dedica à comercialização de serviços financeiros aos seus clientes e lojistas credenciados, propiciando acesso a produtos e serviços bancários oferecidos por instituição financeira, como seguros, previdência, consórcios, pagamentos de contas e outras atividades correlatas.

Concretizando-se a Operação, a Companhia dará mais um passo importante na sua estratégia de crescimento e consolidação dos negócios no setor de varejo no Brasil.

A efetivação da Operação depende da verificação de uma série de condições precedentes, incluindo a realização de auditoria com resultados satisfatórios para as Lojas Renner, a negociação pelas partes dos instrumentos contratuais definitivos, bem como a aprovação da Operação pelos órgãos societários competentes da Companhia. O prazo estimado para o término da auditoria é de 120 (cento e vinte) dias, a contar da data de celebração do ME, sendo que esse prazo poderá ser prorrogado mediante acordo entre as partes. O preço de aquisição será definido e devidamente divulgado aos acionistas e ao mercado quando da celebração dos respectivos instrumentos contratuais definitivos.

A Companhia manterá seus acionistas e o mercado informados sobre novos eventos relacionados à Operação e acerca da implementação das condições necessárias à sua conclusão.

FATO RELEVANTE DATADO DE 3 DE SETEMBRO DE 2008

Lojas Renner S.A. ("Lojas Renner" ou "Companhia"), em atendimento ao disposto no § 4º do Art. 157 da Lei das Sociedades por Ações (Lei 6.404/76, conforme alterada) e na Instrução CVM 358/02, e em complemento ao divulgado no aviso de Fato Relevante datado de 10 de março de 2008, informa aos seus acionistas e ao mercado o que segue:

1. A Operação

1.1 LR Investimentos Ltda ("LR Investimentos" ou "Compradora"), sociedade indiretamente controlada pela Companhia, celebrou, nesta data, Contrato Particular de Venda e Compra de Ações ("Contrato") tendo por objeto a aquisição de 100% das ações de emissão de Leader Participações S.A. ("Leader Participações") ("Operação"). Lojas Renner celebrou o Contrato na qualidade de interveniente e garantidora das obrigações assumidas pela Compradora.

1.2 Leader Participações é uma sociedade *holding*, titular de (a) 100% das ações de emissão de União de Lojas Leader S.A. ("Leader Varejo") e (b) 50% das ações de emissão de Leader S.A. Administradora de Cartões de Crédito ("Leader Crédito"), sendo que referidas participações foram transferidas à Leader Participações por meio de cisão parcial de Leader S.A. Empreendimentos e Participações, ocorrida em 31 de julho de 2008.

1.3 O preço de aquisição da totalidade das ações de emissão de Leader Participações é de R$ 670 milhões, o qual está sujeito a certos redutores e ajustes usuais nesse tipo de transação, que serão apurados, dentre outros, com base nas demonstrações financeiras de Leader Participações a serem levantadas no mês do fechamento da Operação ("Preço de Aquisição").

1.4 Do Preço de Aquisição, será retido pela Compradora o montante de R$ 230 milhões, o qual será liberado parceladamente durante o prazo de 5 (cinco) anos a contar do fechamento da Operação.

1.5 Também nesta data, Leader Participações celebrou Acordo de Acionistas com o Banco Bradesco S.A. ("Bradesco"), que detém os outros 50% do capital social de Leader Crédito, a fim de regular suas relações na condição de acionistas de referida sociedade. Adicionalmente, a Companhia e o Bradesco celebraram Contrato de Opção de Compra e Venda, por meio do qual a Companhia outorgou ao Bradesco a opção firme para a venda das ações de sua propriedade de emissão da Leader Crédito e o Bradesco, por sua vez, outorgou à Companhia uma opção firme para a compra das referidas ações.

1.6 O fechamento da Operação está sujeito à verificação de determinadas condições precedentes comuns a esse tipo de negócio, incluindo sua ratificação pela Assembléia Geral Extraordinária de Lojas Renner, conforme item 3.2 abaixo.

2. Informações Sobre a Leader

2.1 A Leader Varejo possui 39 lojas em operação e dedica-se ao comércio varejista voltado para moda feminina, masculina e infantil, utilidades para o lar, cama, mesa e banho, brinquedos, lingerie, calçados e acessórios, nos Estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Minas Gerais, Pernambuco, Sergipe e Alagoas.

2.2 A Leader Crédito se dedica à comercialização de serviços financeiros aos seus clientes e lojistas credenciados, propiciando acesso a produtos e serviços bancários oferecidos por instituição financeira, como seguros, títulos de capitalização, cartões de crédito e financiamento.

3. Aprovações Societárias e Outras Informações Relevantes

3.1 A Operação foi aprovada em reunião do Conselho de Administração da Companhia realizada em 2 de setembro de 2008.

3.2 Conforme determinado pelo Art. 256, incisos I e II e § 1º, da Lei das Sociedades por Ações, a Operação será submetida à ratificação dos acionistas da Companhia em Assembléia Geral Extraordinária a realizar-se, em primeira convocação, no dia 15 de outubro de 2008, às 11h.

3.3. Tendo em vista que as ações de emissão de Lojas Renner atendem aos requisitos de liquidez e dispersão previstos no inciso II do Art. 137 da Lei das Sociedades por Ações, não será facultado aos acionistas dissidentes da Companhia o direito de retirada previsto no Art. 256, § 2º, da mesma lei.

3.4 A Operação foi apresentada, em 1º de abril de 2008, ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica, bem como aos demais órgãos de defesa da concorrência, encontrando-se, na presente data, sob a análise da Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda.

A Operação representa mais um passo importante na consolidação dos negócios da Companhia no setor de varejo no Brasil, estando alinhada à sua estratégia de crescimento e de criação de valor para os seus acionistas.

Sumário da Transação

Aquisição de 100% da União de Lojas Leader S.A. e de 50% da Leader S.A. Administradora de Cartões de Crédito

Certas declarações desta apresentação se constituem em previsões, as quais envolvem riscos, incertezas e outros fatores que podem fazer com que haja diferenças materiais entre níveis de atividades, resultados e desempenhos futuros. Esse material e as informações aqui contidas incluem as expectativas de desempenho econômico e de fatores de mercado, demanda do setor e outros aspectos que podem não se materializar.

Índice

1. Destaques do Investimento..... 18

2. Pontos Fortes da Operação Adquirida (Leader)..... 19

3. Visão Geral da Leader..... 20

4. Complementaridade das Operações 27

5. Preço e Comparativos de Múltiplos..... 28

6. Premissas para Captura de Valor..... 29

7. Operação Combinada (Renner e Leader)..... 32

8. Visão Geral do Mercado Brasileiro..... 37

9. Informações Complementares..... 42

Destaques do Investimento (Renner + Leader)

• **Posição de liderança**	Vendas combinadas de R$ 3,1 bilhões em 2007, segunda maior varejista de vestuário do Brasil . As duas redes, somadas, possuem, atualmente, 141 lojas em operação no País.
• **Complementaridade**	Pequena sobreposição de clientes (aproximadamente 30%). Renner e Leader poderão, em certos casos, operar nos mesmos shoppings, sendo Renner focada nas classes A- / B / C+ e Leader em C / D.
• **Novos mercados**	Através do formato Leader, a Lojas Renner terá maiores oportunidades de crescimento, através da entrada em shoppings mais populares e em lojas de rua (*stand-alone*).
• **Ascensão de classes**	A Leader tem foco no mercado de baixa renda, que vem apresentando forte crescimento no número de potenciais clientes, os quais, experimentam, com a estabilidade econômica, importantes melhorias de renda e acesso ao crédito.
• **Maior base de cartões**	As duas varejistas contarão com mais de 15,6 milhões de usuários dos cartões de crédito próprios, passando a ser uma das maiores bases de cartões *private label* do País (base dez.07).
• **Transação contributiva**	A Leader irá agregar valor à Renner, podendo, no entanto, ser dilutiva em margens e Lucro por Ação (LPA) na fase inicial da operação.
• **Joint-venture**	Através da operação da Leader, a Renner poderá avaliar melhor a operação dos serviços financeiros através de uma joint-venture com instituição financeira.
• **Sinergias e escala**	Existirão sinergias advindas da combinação das áreas corporativas e de atividades administrativas e comerciais. Também ocorrerão ganhos de escala advindos das operações combinadas.
• **Melhores práticas**	Oportunidade de troca de expertise nos mais diversos aspectos da operação.
• **Forte suporte**	A Lojas Renner irá agregar valor e velocidade na operação da Leader, através do suporte e expertise na operação de varejo, tecnologia da informação, expansão e abertura de lojas.

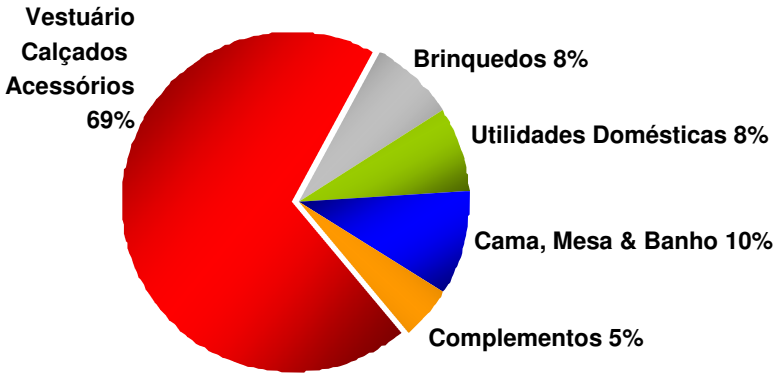
Pontos Fortes da Operação Adquirida (Leader)

• **Crescimento**	A Leader será uma nova plataforma de crescimento para a Lojas Renner, com potencial de se tornar uma cadeia com presença nacional, como a Renner.
• **Marca forte**	A marca Leader é fortemente reconhecida e com boa aceitação nos mercados onde hoje atua.
• **Concorrência**	Mercado altamente fragmentado, com concorrentes regionais, sem o mesmo poder de compra e capacidade de fornecer crédito.
• **Novos mercados**	A Leader poderá expandir através de shoppings voltados para as classes média e baixa, em centros de cidade e em cidades menores.
• **Formato de loja**	A Leader opera com formatos menores e em lojas de rua, experiência que pode ser adotada pela Renner.
• **Melhorias operacionais**	Operação rentável, porém com oportunidades de melhorias.
• **Administradores**	Administração profissional com qualidade de execução e expertise reconhecido nos segmentos de vestuário e financeiro.
• **Corpo gerencial**	Com expertise na operação e no desenvolvimento de produtos para as classes C e D.
• **Serviços financeiros**	A Leader atua em outras áreas além das já ofertadas pela Renner, com forte aceitação nas classes C e D.

Visão Geral da Leader (2007)

Localização das Lojas
(dez.07)

Mix de Produtos
(dez.07)



Área de Vendas

Área Líquida de Vendas: 56,7 mil m^2

Área Média de Vendas: 1,5 mil m^2 por loja

Crescimento da Receita Bruta: +20,8%

Vendas em Lojas Comparáveis (Rec. Bruta): +7,2%

Produtividade

Receita Líquida / m^2: R$ 10,7 mil

Receita Líquida / Loja: R$ 15,7 milhões

Receita Líquida / Colaborador: R$ 154,6 mil

Margens Operacionais

Margem Bruta: 38,7%

Despesas Operacionais / RL: 35,2%

Margem EBITDA: 8,7%

Capital de Giro

Contas a Receber: 60 dias

Contas a Pagar: 91 dias

Estoques: 53 dias

Retornos

ROIC: 25,7% (NOPAT/Capital Operac. Investido)

ROE: 26,8% (Lucro Líquido/ Patrimônio Líquido)

Visão Geral da Leader Adm. de Cartões de Crédito (2007)

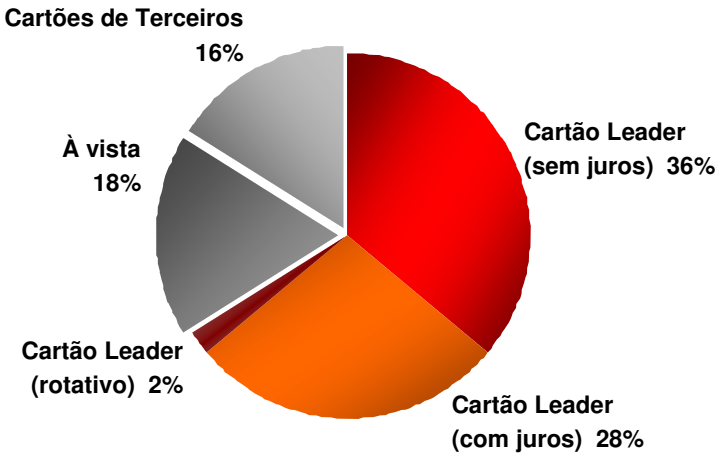
Serviços Oferecidos (JV com Bradesco)

- Vendas Financiadas com encargos
- Empréstimos Pessoais
- Cartão Bandeira (co-branded Visa)
- Crédito Rotativo
- Seguros
- Tratamentos Odontológicos
- Títulos de Capitalização

Cartão Leader e Ticket Médio

- Número de cartões: 3,6 milhões de unidades
- Clientes ativos: 40%
- Ticket médio do Cartão: R$ 100,00
- Participação nas vendas totais: 66%

Formas de Pagamento



Rentabilidade da Operação Financeira

Resultado de Serviços Financeiros R$MM	2006	2007
Receitas com Serviços Financeiros	67,5	110,4
Provisões e Perdas em Créditos, Líquidas	(24,7)	(36,8)
Despesas Operacionais (SG&A)	(31,0)	(40,6)
EBITDA Serviços Financeiros(1)	11,8	33,0
% sobre EBITDA Total (2)	**nd**	**37,4%**

Carteira de Crédito	199,1	313,5
Patrimônio Líquido	13,1	29,2
Perdas sobre a Carteira de Crédito	**12,4%**	**11,7%**
Resultado sobre a Carteira de Crédito	**5,9%**	**10,5%**

(1) Resultado Operacional antes das receitas geradas pelas aplicações do caixa e depreciações

(2) Dados referentes a 100% da operação de crédito e % sobre o EBITDA considerando participação de 50% na operação

Leader – Informações Financeiras

União de Lojas Leader S.A. (100%) + Leader S.A. Adm. de Cartões de Crédito (50%)

Resultados e Principais Indicadores R$ MM	2007 (1)
Vendas Brutas	697,0
Impostos sobre Vendas	(192,7)
Vendas Líquidas	**504,3**
Custo das Vendas	(308,9)
Despesas Operacionais (SG&A)	(177,4)
Outras Receitas Operacionais	9,6
Resultado Serviços Financeiros *(50% EBITDA Leader Adm. de Cartões)*	16,5
EBITDA	**44,1**
Crescimento Vendas Brutas - Total	20,8%
Crescimento Vendas Brutas - Mesmas Lojas	7,2%
Margem Bruta	**38,7%**
SG&A/ RL	**35,2%**
Margem EBITDA	**8,7%**
Serviços Financeiros sobre o EBITDA	**37,4%**

Sumário do Balanço Patrimonial R$ MM	2007 (2)
Caixa e Equivalentes	41,2
Contas a Receber de Clientes	120,6
Estoques	50,2
Outros Ativos	28,5
Investimentos (Leader Card)	14,6
Imobilizado e Diferido	89,0
Total do Ativo	**344,1**
Fornecedores	119,4
Empréstimos e Financiamentos Curto e Longo Pz	26,5
Impostos e Contribuições a Recolher	53,4
Outras Contas a Pagar	36,5
Provisões para Contingências	20,9
Patrimônio Líquido	87,4
Total do Passivo	**344,1**
Caixa Líquido	**14,7**

(1) Dados reclassificados conforme padrão contábil da Renner; despesas não-recorrentes foram excluídas; ajustes com base em informações auditadas

(2) Dados contemplam ajustes pró-forma referentes a cisão da Leader Imóveis, Leader Fabril e Capitalização do Adiantamento para Futuro Aumento de Capital

Histórico da Leader

1966 Em 1966, com 3 lojas no interior do Estado do Rio, a Leader chegou ao centro da cidade de Niterói, com as lojas da rua Aurelino Leal (fechada recentemente) e da rua Visconde de Uruguai.

1970 Em 1970, nasceu à empresa União de Lojas Leader Ltda., sob o nome fantasia Leader Magazine.

1980 Entra uma década e sai outra, a Leader continuava a se firmar como uma cadeia de lojas. Os sócios perceberam que, para acompanhar os novos tempos, era preciso investir mais e crescer, apostando na própria capacidade de vencer desafios.

1990 Assim, no final dos anos 80 e início dos anos 90, começou a modernização da rede de departamentos, repassando aos clientes as vantagens obtidas com os fornecedores, operando com grandes volumes, giro rápido, custos operacionais baixos e auto-serviço. E a Leader passou a se renovar dia a dia. Em 1991, começou a expansão para a cidade do Rio de Janeiro.

1995 Em 1995, a empresa contratou os serviços do consultor Renato Benrhoff, profissional especializado em consultoria de empresas familiares para estabelecer as metas e os procedimentos dos caminhos para o futuro. Também em 95, foi inaugurado em terreno próprio, de 17.000 m², o Centro Administrativo e o Centro de Distribuição de Mercadorias, em São Gonçalo.

2002 Em 2002, para melhor logística do negócio, o Centro de Distribuição foi transferido para Avenida Presidente Dutra, região central para todas as lojas da rede. Neste ano também começou a operação da Leader Card.

2003 No início de 2003, a Leader inovou e inaugurou um novo departamento no seu negócio, o departamento de utilidades para o lar, que chegou, a princípio, na loja de Vila Velha, na primeira loja da rede fora do Estado do Rio de Janeiro, no Espírito Santo.

2005 Em 2005, os acionistas da Leader concretizaram uma joint-venture com o Banco Bradesco para a operação de seus Serviços Financeiros.

2006 No início do ano de 2006, a consultoria Alvarez & Marsal foi contratada para o processo de reestruturação operacional e profissionalização do Grupo. Neste ano também começou a expansão para outros estados brasileiros, com a inauguração de lojas no Espírito Santo, Minas Gerais, Pernambuco, Bahia e Sergipe.

2008 Processo de aquisição das operações pela Lojas Renner S.A.

Composição da Administração da Leader

• Rogério Gabriel de Macedo

Presidente Executivo, 37 anos – É Presidente Executivo da União de Lojas Leader S.A. desde 2005 e Membro do Conselho de Administração da Leader Adm. de Cartões de Crédito. Sr. Macedo é especializado nos segmentos de varejo e instituições financeiras, com grande experiência na gestão de empresas familiares, implementação de práticas de Governança Corporativa e accountability, expansão, troca de controle acionário, reestruturação financeira e processos de fusões & aquisições, além de possuir sólidos conhecimentos e experiência nas áreas financeiras, contábil e orçamentária e de crédito e cobrança, adquiridos através de diversas posições, inclusive de Superintendente Financeiro do Grupo Fininvest até 1999, assim como Diretor Geral da Leader Card entre 2001 e 2005. Sr. Macedo é formado em Contabilidade e Auditoria pela Universidade Federal Fluminense, com MBA Executivo pelo Instituto COPPEAD da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

• Fernando César Borges

Diretor de Operações, 42 anos – É Diretor de Operações da Lojas Leader S.A. desde 2007, tendo atuado também como Diretor de Desenvolvimento Organizacional da mesma empresa entre os anos de 2006 e 2007. Sr. Borges tem experiência comprovada em Operações Comerciais, Recursos Humanos, Tecnologia da Informação e Qualidade, atuando em ambientes marcados por profundas mudanças provocadas por processos de fusões & aquisições, trocas de comando, encerramento de operações e profissionalização da gestão. Sr. Borges atuou na Cervejarias Kaiser S.A. entre 1998 e 2005 em diversas posições até ser promovido a Diretor de Desenvolvimento Organizacional. Sr. Borges é graduado como Tecnólogo em Formação de Executivos, pela FMA/ Jacareí, com MBA Executivo em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas/ EPGE.

• Josué Cruz

Diretor de Desenvolvimento Organizacional, 40 anos – É Diretor de Desenvolvimento Organizacional (Recursos Humanos, Administração de RH, Comunicação Interna & Responsabilidade Social, Tecnologia da Informação e Processos) desde 2007. Sr. Cruz tem mais de 20 anos de experiência focados na definição e adequação de políticas, sistemas e processos de RH, capacitação de lideranças, políticas de remuneração e desenvolvimento da cultura organizacional. Sr. Cruz atuou em empresas líderes como Brasilit (1986-1990), Mangotex (1990-1997), Duur Brasil (1997-1998), Editora O Dia (1998-2003), Gerdau S.A. (2003-2005) e Intelig (2005-2007). Graduado em Psicologia, com MBA Executivo pelo Instituto COPPEAD da Universidade Federal do Rio de Janeiro e Pós-Graduação em Psicologia Social e no Trabalho.

Composição da Administração da Leader Adm. de Cartões de Crédito

• Paulo Alessandro Dias Monteiro Valente

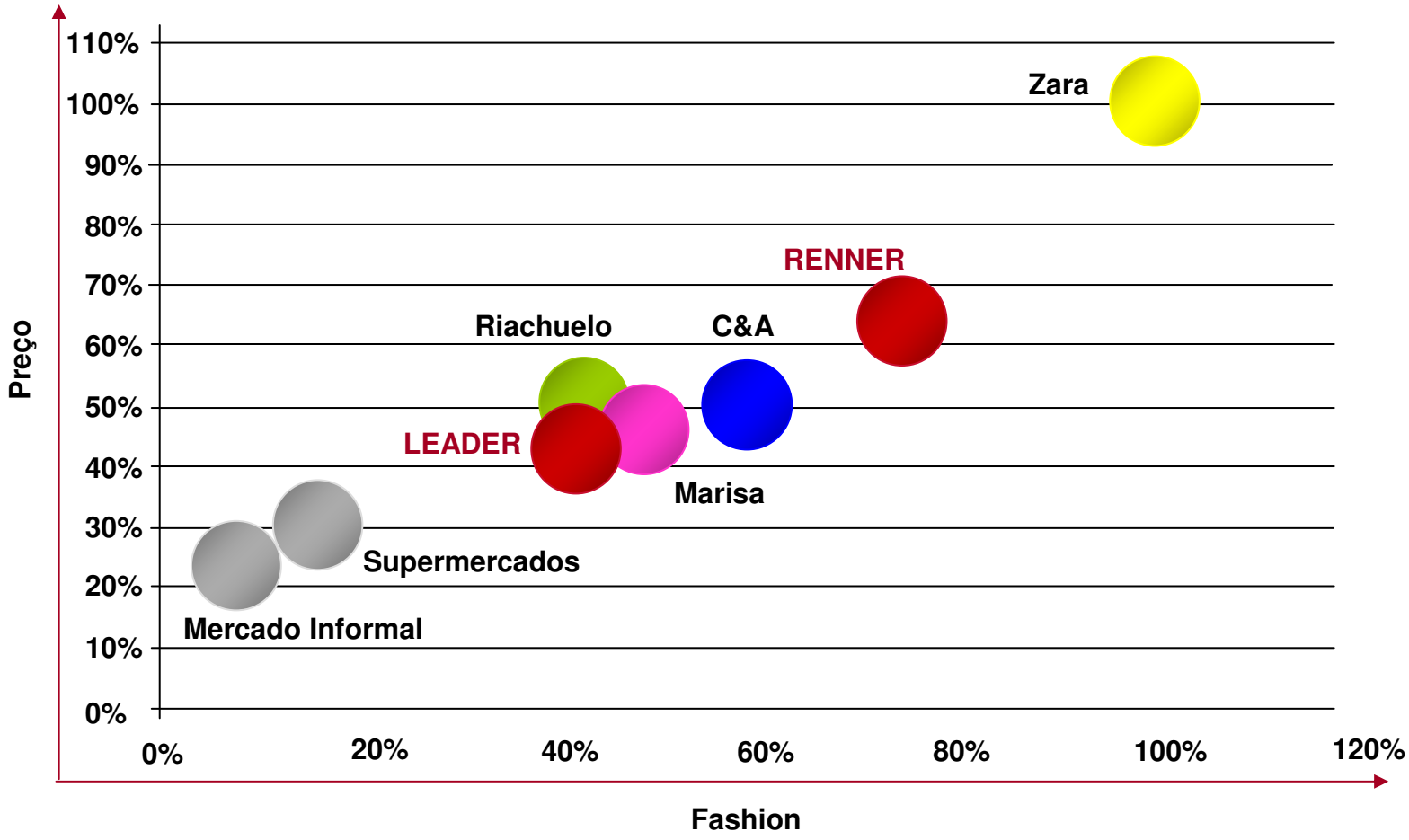
Diretor Geral, 41 anos – É Diretor Geral da Leader Adm. de Cartões de Crédito desde 2006. Sr. Valente tem sólida experiência na gestão e desenvolvimento de relacionamentos comerciais e forte capacidade de análise mercadológica voltada para identificação de oportunidades externas e internas de geração de receita e incremento de resultados, além de experiência de nove anos no mercado de crédito para pessoa física, com foco nas áreas comercial e de risco. Sr. Valente atuou como Gerente Regional de Vendas na Fininvest entre 1994 e 2000, Gerente de Mercado Corporativo na Telemar entre 2000 e 2002 e Gerente Geral de Vendas na TLX Contax S.A. entre 2002 e 2006. Graduado em Administração de Empresas pela Faculdade Cândido Mendes, com Pós-Graduação em Serviços pelo Instituto COPPEAD da Universidade Federal do Rio de Janeiro e em Gestão Empresarial pelo IBMEC.

• Gisele Antunes de Araújo

Diretora de Risco e Administrativo, 44 anos - Foi contratada em 2004 pela Leader, para o desempenho de funções gerenciais e administrativas nas empresas que integram o seu grupo empresarial e veio a ser empossada como diretora estatutária de Risco e Administrativo, em 2005, função que exerce até a presente data. Foi admitida como Analista Financeira Junior na Fininvest (1986), com atuação nas áreas de Planejamento Financeiro, Orçamento, Custos, Projetos, Processos e Risco, no período de 1986 até 2003. Exerceu a atividade de consultora no segmento de varejo, nos anos de 2003/2004, na Partners Consultores. Graduada em Economia pela Faculdade de Ciências Políticas e Econômicas do Rio de Janeiro – Universidade Cândido Mendes (1986), com Pós Graduação em Administração Financeira pela Fundação Getúlio Vargas - FGV (1988) e Gestão Estratégica de Varejo pelo PROVAR (2004/2005).

Posicionamento Estratégico no Brasil

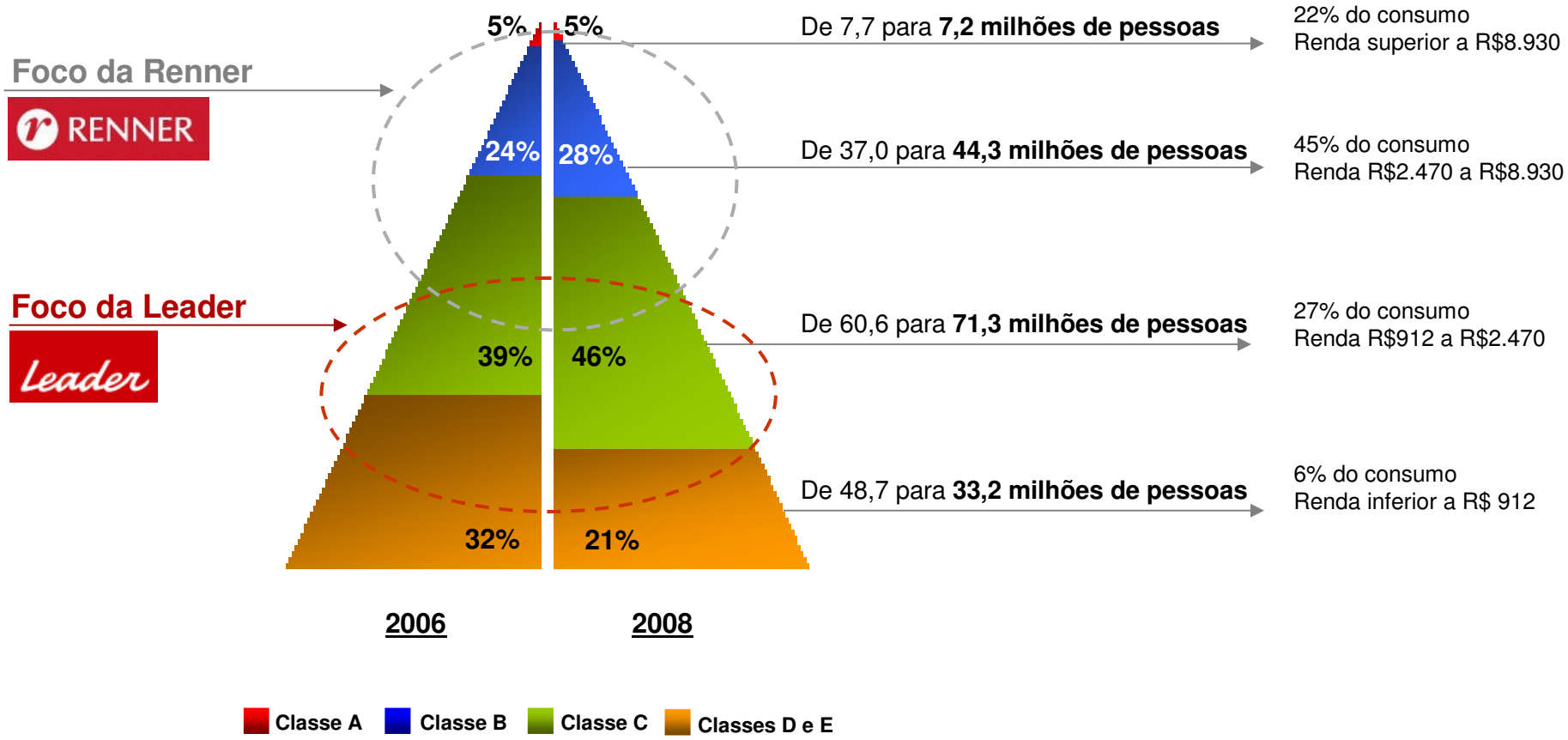
Posicionamento de Mercado das Principais Varejistas de Vestuário



Fonte: Credit Suisse e estimativas da Lojas Renner

Complementaridade das Operações

Distribuição das Classes Sociais no Brasil de 2006 para 2008
(% sobre o total da população urbana)



Fonte: Target
Nota: Percentuais calculados sobre a população total urbana de 154,0 milhões de pessoas em 2006 e de 156,0 milhões em 2008. A renda apresentada é familiar mensal.

Preço e Comparativo de Múltiplos

Valor da Aquisição

Valor das Ações: R$ 670 milhões

Dívida Líquida(1): R$ 74 milhões

Valor da Firma: R$ 744 milhões

Valor Retido: R$ 230 milhões

R$ 144 milhões corrigidos pela variação da LREN3 (ou no mínimo variação do CDI)

R$ 86 milhões corrigidos pela variação do CDI

Múltiplos - Últimos 12 meses Base Junho de 2008	EV/EBITDA	P/L	EV/Venda Líquida
Lojas Renner	11,7x	21,8x	1,8x
Pares Brasil	9,7x	27,9x	1,5x
Pares LATAM	10,7x	19,8x	1,3x
Pares Globais	10,0x	16,3x	2,4x
Leader	**15,6x**	**28,8x**	**1,4x**

(1) Dívida Líquida calculada com base no balanço de junho de 2008
Fonte: Comparativo de múltiplos da Lehman Brothers de agosto de 2008 e dados da Leader calculados com base em informações gerenciais disponibilizadas pela administração da Companhia
Pares Brasil inclui Renner, Americanas, Marisa e Guararapes
Pares LATAM inclui Grupo Famsa, Falabella, La Polar, Ripley, Cencosud e Liverpool
Pares Globais inclui Inditex e Hennes & Mauritz

Fontes de Geração de Valor

Fontes de Geração de Valor (VPL)

Aberturas de Lojas
Ganhos de Margem Bruta
Redução de despesas (sinergias)
Earn Out da Leader Adm. de Cartões

Fontes de Valor R$ 486 - 598 milhões

Valor Adicionado (VPL)

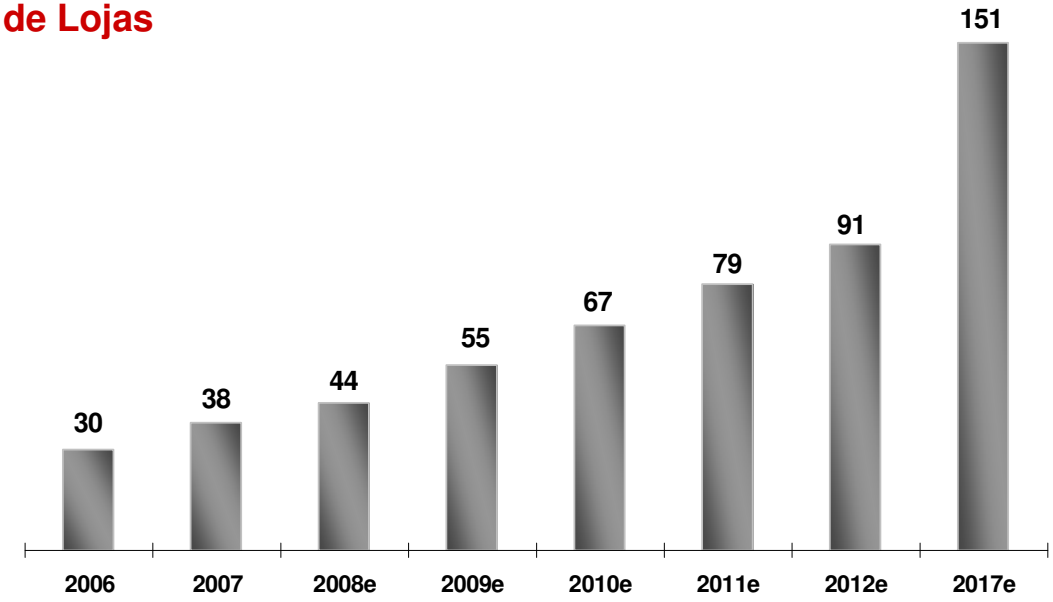
Valor das Ações[1]	R$ 607 - 710 milhões
(+) Fontes de Valor	R$ 486 - 598 milhões
(=) Valor Potencial do Negócio	**R$ 1.093 - 1.308 milhões**
(-) Valor da Aquisição	R$ 670 - 670 milhões
(=) Valor Adicionado	**R$ 423 - 638 milhões**
(=) Valor Adicionado por ação	R$ 3,48 - 5,25

Benefício Fiscal do Ágio[2] R$ 100 - 104 milhões

(1) Valor estimado conforme laudo de avaliação realizado pelo Lehman Brothers
(2) Este montante não foi considerado como fonte de valor

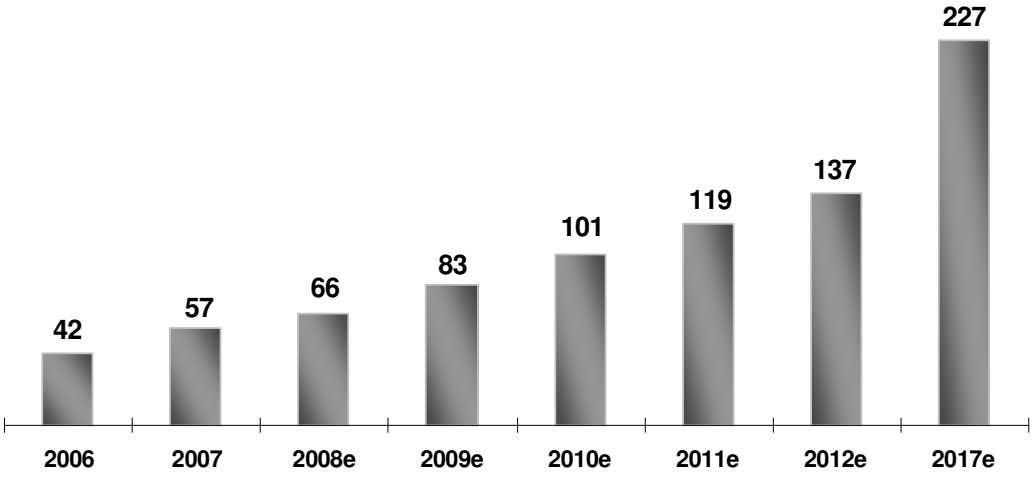
Nova Plataforma de Crescimento (Leader)

Evolução do Número de Lojas



Evolução da Área de Vendas

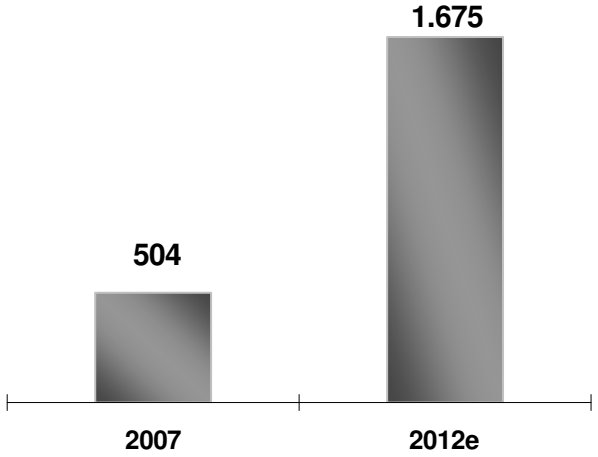
(Em mil m²)



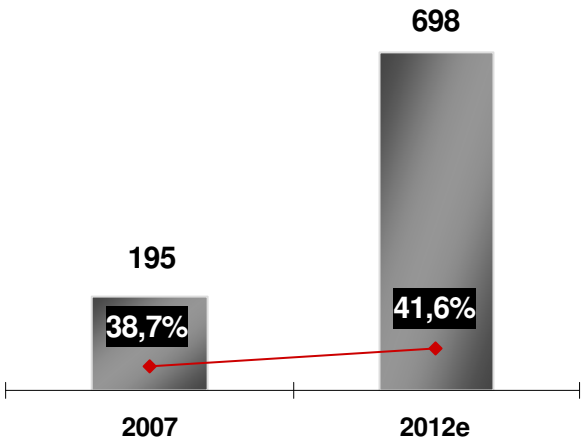
Dados de 2008 a 2017 são meras estimativas da Companhia
Crescimento da área de vendas baseado no tamanho médio atual das lojas

Melhorias Operacionais Esperadas (Leader)

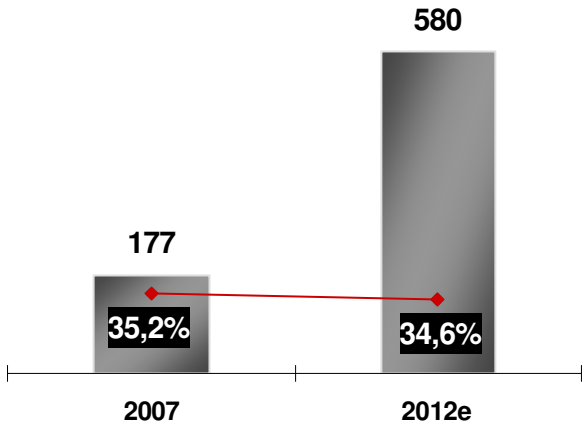
Receita Líquida
(R$ MM)



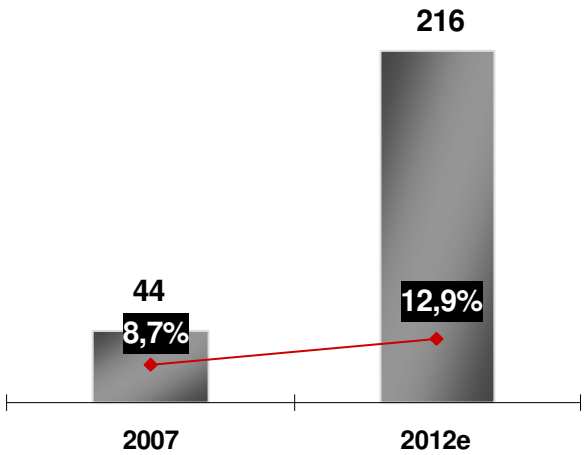
Lucro Bruto e Margem Bruta
(R$ MM)



Despesas Operacionais
(R$ MM e % SG&A sobre a RL)



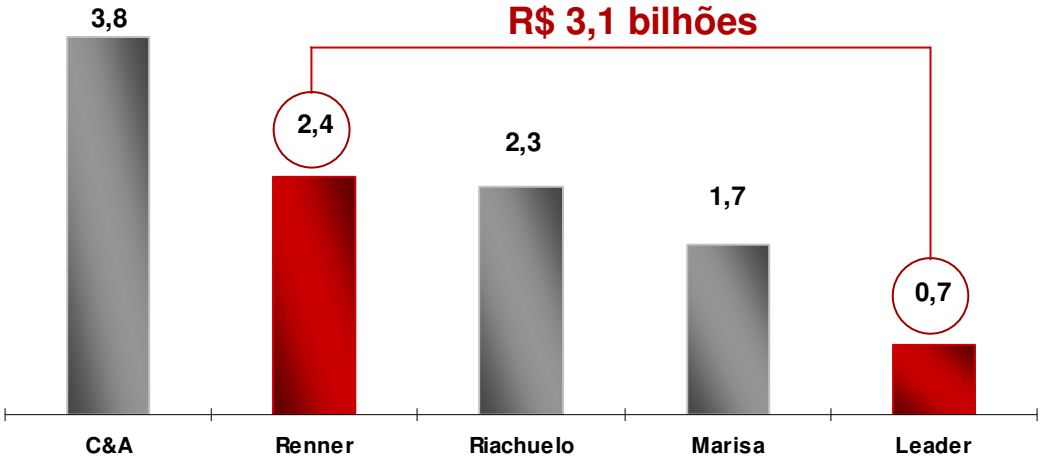
EBITDA e Margem EBITDA[1]
(R$ MM)



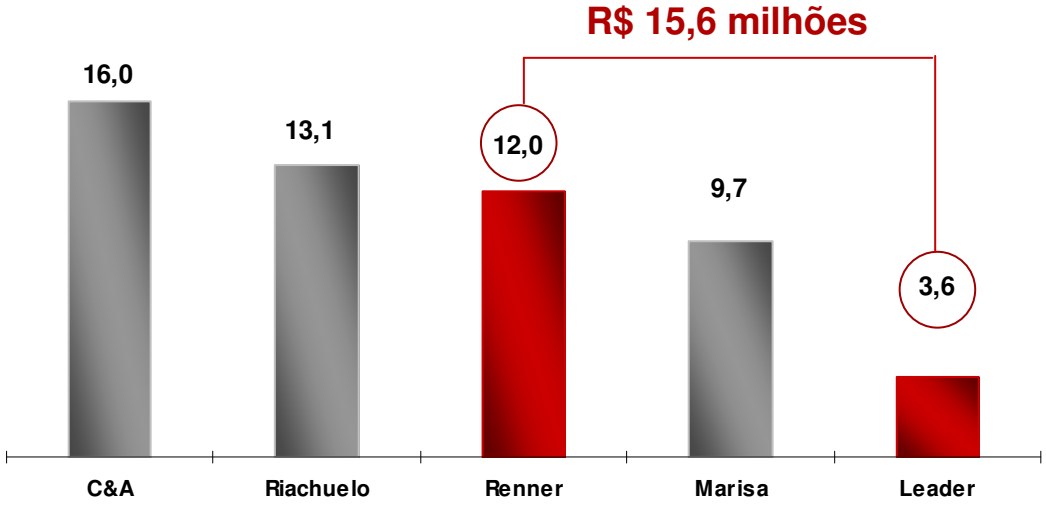
Dados de 2007 auditados e de 2012 são meras estimativas da Companhia
As informações se baseiam em projeções da Renner e da Lehman Brothers e podem se alterar quando for feito o business plan da nova operação
[1] EBITDA da operação de varejo (Leader varejo) acrescido de 50% da operação financeira (Leader Adm. de Cartões de Crédito)

Operação Combinada Renner e Leader

Receita Bruta das Vendas de Mercadorias
(R$ BI em 2007)



Usuários de Cartões Private Label
(MM em 2007)



Fonte: Website das Empresas e estimativas Lojas Renner

Operação Combinada Renner e Leader

Lojas Renner S.A. (100%) + União de Lojas Leader S.A. (100%) + Leader S.A. Adm. de Cartões de Crédito (50%)

31.dezembro.2007

DRE 2007 R$ MM	Renner		Leader		Combinado	
Receita líquida	**1.751,7**	**100%**	**504,3**	**100%**	**2.256,0**	**100%**
Custo das vendas	(941,5)		(308,9)		(1.250,4)	
Lucro bruto	**810,2**	**46,2%**	**195,4**	**38,7%**	**1.005,6**	**44,6%**
Despesas operacionais	(593,7)	-33,9%	(177,4)	-35,2%	(771,1)	-34,2%
Resultado serviços financeiros	49,9		16,5		66,4	
Outros resultados operacionais	19,6		9,6		29,2	
EBITDA	**286,0**	**16,3%**	**44,1**	**8,7%**	**330,1**	**14,6%**
Crescimento Receita Bruta	**21,9%**		**20,8%**		**21,7%**	
Crescimento Lojas Comparáveis (Rec. Bruta)	**8,5%**		**7,2%**		**8,2%**	
Produtos financeiros/ EBITDA	**17,5%**		**37,4%**		**20,1%**	

Alavancagem Financeira da Renner

Resultado Financeiro - Dezembro de 2007 (R$ MM)	Antes	Depois
Receitas Financeiras	18,8	18,8
Despesas Financeiras	(18,3)	(115,1)
Custo do Financiamento dos Clientes Inadimplentes	(14,5)	(14,5)
Total	**(14,0)**	**(110,8)**

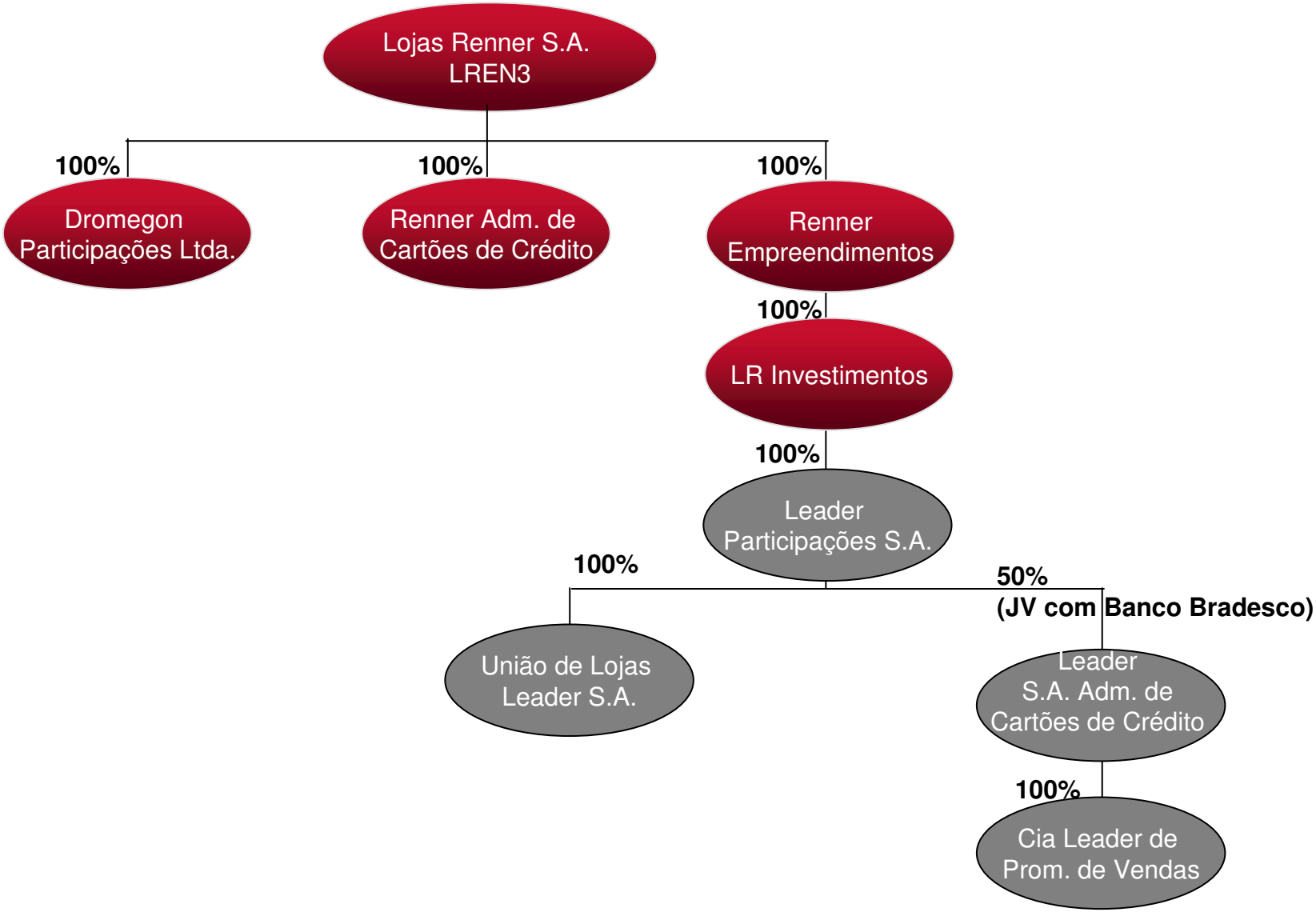
Endividamento - Dezembro de 2007 (R$ MM)	Antes	Depois
Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financ.	296,4	296,4
Empréstimos e Financiamentos Totais	(121,5)	(791,5)
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	(121,5)	(121,5)
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	-	(670,0)
Total	**174,9**	**(495,1)**

Resultados calculados, com base em uma emissão de debêntures ao custo estimado atual (CDI+2%)

Grau de Alavancagem 31.Dez.2007	Lojas Renner	Pares Brasil	Pares LATAM
EBITDA / Serviço da Dívida	3,4	1,8	7,0
Dívida Líquida / EBITDA	1,6	1,5	3,3
Dívida Líquida / EV	10,3%	8,0%	21,4%

Fonte: Lehman Brothers, com base nas medianas de diversas empresas pares, dados da Renner calculados sobre o EBITDA combinado (Renner+Leader).
Pares Brasil inclui Guararapes, Marisa, Americanas, Globex, CBD e B2W.
Pares LATAM inclui Ripley, Falabella, La Polar, Cencosud, D&S, Grupo Famsa e El Puerto de Liverpool

Estrutura Societária Inicial



Avaliação dos Administradores da Lojas Renner S.A.

Racional da Aquisição

- Nova plataforma de crescimento
- Grande potencial de melhorias operacionais
- Expertise nas classes C e D
- Sinergias operacionais entre os dois negócios
- Maiores ganhos de escala
- Alto potencial de geração de valor aos acionistas

Argumento Estratégico

A Leader tem uma pequena sobreposição de clientes com a Renner e por esta razão a Administração entende que a aquisição poderá adicionar mais valor aos acionistas da Renner, através da exploração do mercado de baixa renda, que vem apresentando forte crescimento no número de potenciais clientes, os quais, experimentam, com a estabilidade da economia, importantes melhorias de renda e acesso ao crédito.

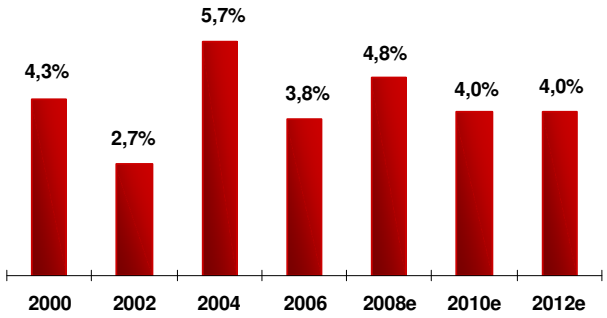
A Leader é uma cadeia regional, com bom posicionamento de negócio e marca forte, que poderá se transformar, em médio a longo prazo, em uma cadeia de lojas de departamento com atuação nacional.

A Administração acredita que poderá, através dos dois modelos de negócios (Renner e Leader), dentro de poucos anos, tornar-se a maior rede de varejo de vestuário do mercado brasileiro, assumindo posição de liderança.

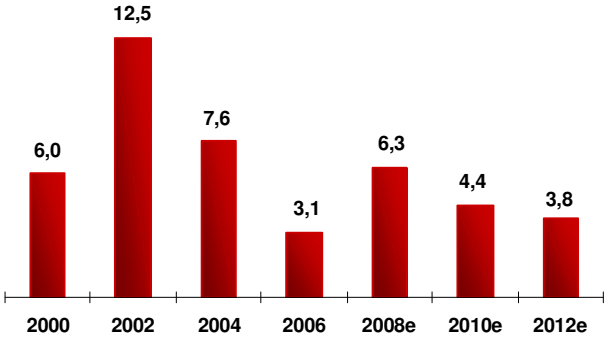
VISÃO GERAL DO MERCADO BRASILEIRO

Cenário Macroeconômico Brasileiro

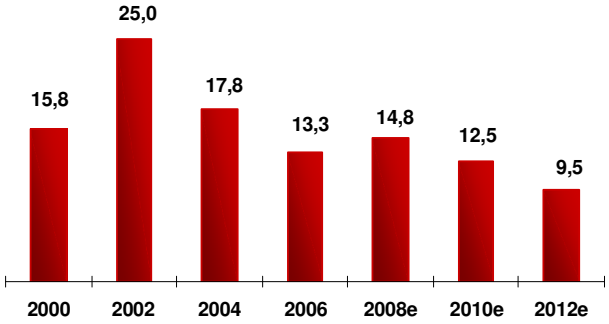
PIB
(%)



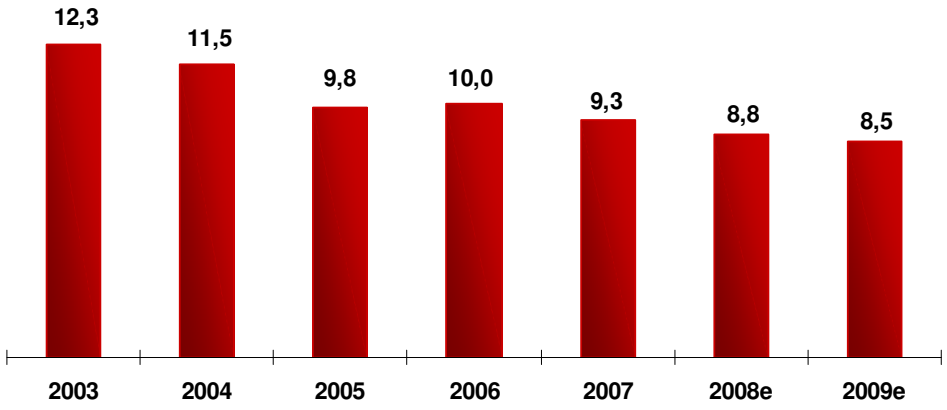
Inflação
(IPCA - %)



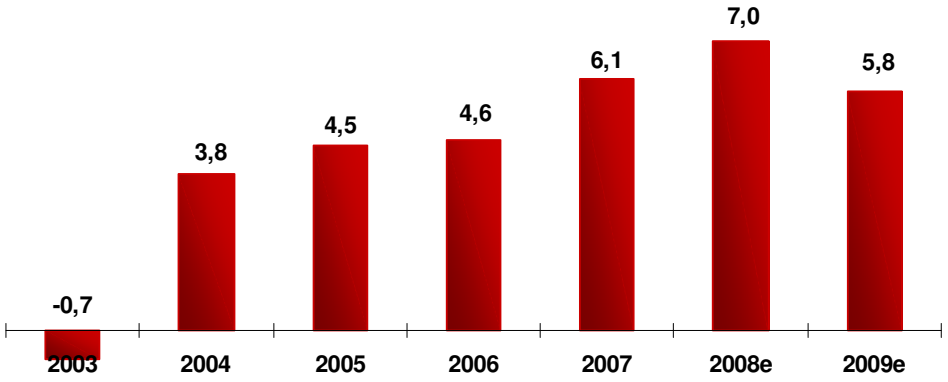
Taxa de Juros
(SELIC final de período - %)



Evolução da Taxa de Desemprego
(%)



Evolução do Consumo das Famílias
(%)



Fonte: Consultoria Tendências e UBS Pactual (PIB)

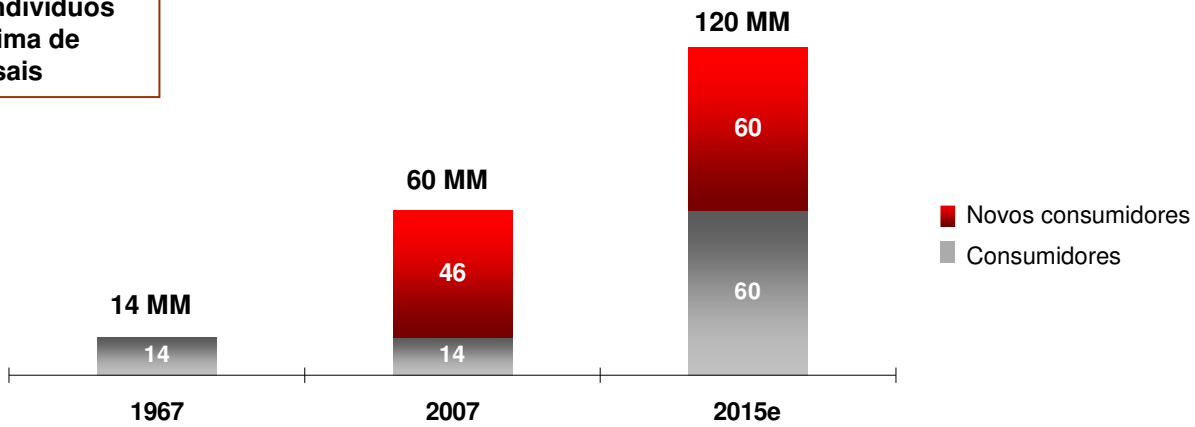
Mercado Consumidor

Como se Distribuem os Gastos da Família Brasileira Média
(em % do orçamento mensal)

Alimentação	Habitacão	Transporte	Vestuário	Contas de água, luz e outras
23,9%	**13,4%**	**12,6%**	**6,4%**	**10,2%**

Novos Consumidores Entrando no Mercado Brasileiro

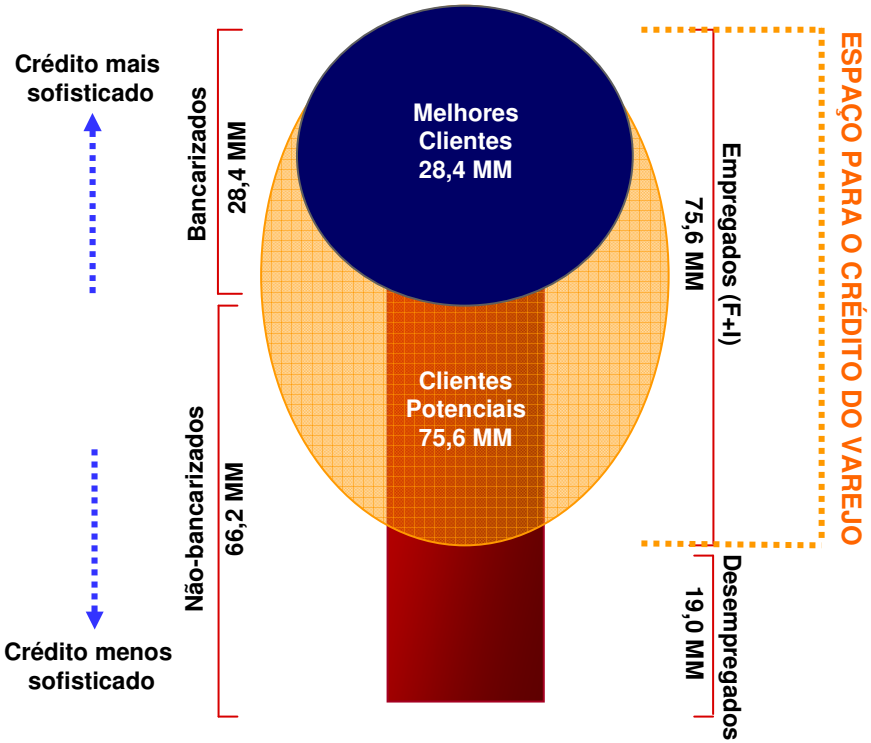
Consumidores são indivíduos com renda real acima de R$ 500,00 mensais



Fonte: Revista Exame
Os itens acima somam 66,5%. Os 33,5% restantes referem-se a gastos com higiene e limpeza (5,2%), lazer (4,3%), educação (3,8%), saúde (7,0%) e outros.

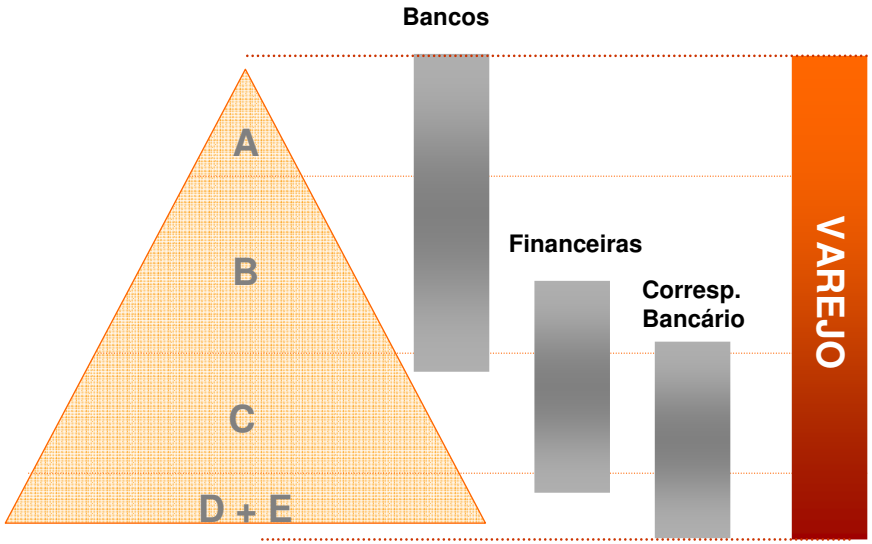
Forte Potencial de Exploração dos Serviços Financeiros

Grau de Bancarização da População Brasileira



População Brasileira: 189,1 MM
Economicamente Ativa: 94,6 MM

Alcance Homogêneo do Varejo no Brasil

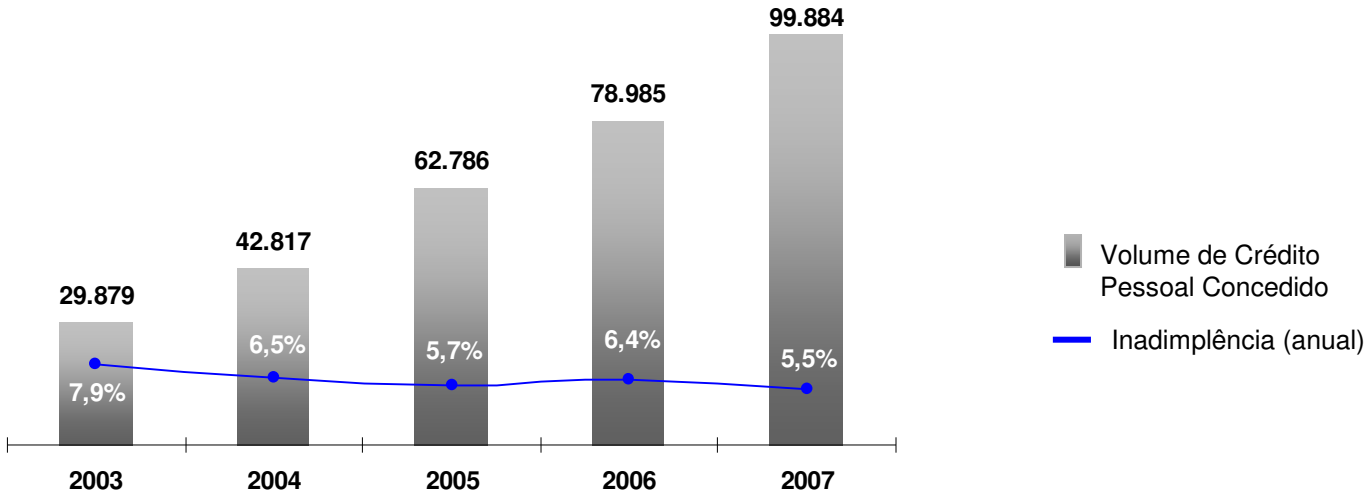


As classes C e D utilizam mais os serviços financeiros oferecidos pelos varejistas devido a maior necessidade de obtenção de crédito

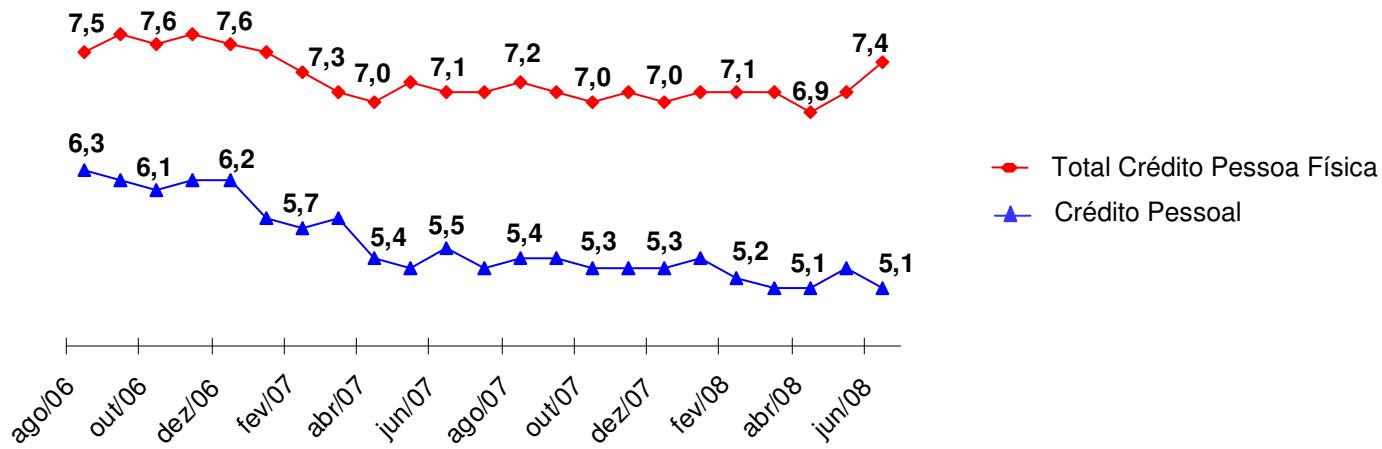
Fonte: IBGE, FEBRABAN, Estimativas Lojas Renner e Revista Exame

Cenário Macroeconômico Brasileiro

Expansão do Crédito no Brasil
(R$ MM)



Níveis de Inadimplência no Brasil
(%)



Fonte: Banco Central do Brasil, IDV

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

Leader - Demonstrações do Resultado do Exercício

União de Lojas Leader S.A. (100%) + Leader S.A. Adm. de Cartões de Crédito (50%)

DRE R$ MM	2007 (1) (auditado)	2007 (2) (reclassificado)
Receita Líquida	**533,5**	**504,3**
Lucro Bruto	**206,0**	**195,4**
Despesas Operacionais	**(189,3)**	**(177,4)**
Pessoal e Encargos	(79,1)	(75,6)
Administrativas	(92,3)	(96,2)
Provisão para Contingências	(17,9)	(5,6)
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	**(3,2)**	**9,6**
Resultado produtos financeiros (50% EBITDA Leader Adm. de Cartões)	**16,5**	**16,5**
EBITDA	**30,0**	**44,1**
Resultado Financeiro	15,6	6,6
Receitas (despesas) Não-recorrentes	-	(8,1)
Depreciações e Amortizações	(12,5)	(12,5)
Resultado Não Operacional	0,9	0,9
Lucro antes da Tributação e Participações	**34,0**	**31,0**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(9,0)	(9,0)
Participação de empregados	(3,0)	-
Lucro Líquido	**22,0**	**22,0**

(1) Dados auditados

(2) Dados reclassificados conforme padrão contábil da Renner

Leader - Balanço Patrimonial

União de Lojas Leader S.A. (100%) + Leader S.A. Adm. de Cartões de Crédito (50%)

Balanço Patrimonial R$ MM	2007 (1) (auditado)	2007 (2) (pró-forma)
Ativo Circulante	**227,2**	**227,2**
Disponibilidades	18,4	18,4
Aplicações Financeiras	22,8	22,8
Contas a Receber de Clientes	120,6	120,6
Estoques	50,2	50,2
Outras Contas a Receber	15,2	15,2
Realizável a Longo Prazo	**13,3**	**13,3**
Permanente	**146,1**	**103,6**
Investimentos	56,7	14,6
Imobilizado - Líquido	79,6	79,2
Intangível - Líquido	9,8	9,8
Total do Ativo	**386,6**	**344,1**
Passivo Circulante	**201,0**	**201,0**
Empréstimos e Financiamentos	1,1	1,1
Fornecedores	134,1	119,4
Impostos e Contribuições a Recolher	44,0	44,0
Outras Contas a Pagar	21,8	36,5
Exigível a Longo Prazo	**95,7**	**55,7**
Empréstimos e Financiamentos	25,4	25,4
Impostos e Contribuições a Recolher	9,4	9,4
Provisão para Contingências	20,9	20,9
Adto para Futuro Aumento de Capital	40,0	-
Patrimônio Líquido	**89,9**	**87,4**
Total do Passivo	**386,6**	**344,1**

(1) Dados auditados

(2) Dados contemplam ajustes pró-forma referentes a cisão da Leader Imóveis, Leader Fabril e Capitalização do Adiantamento para Futuro Aumento de Capital

Leader - Demonstrações do Resultado do Exercício

União de Lojas Leader S.A. (100%) + Leader S.A. Adm. de Cartões de Crédito (50%)

DRE [1] R$ MM	1S07	1S08
Receita Líquida	**194,9**	**237,4**
Lucro Bruto	**76,0**	**88,9**
Despesas Operacionais	**(83,6)**	**(102,3)**
Pessoal e Encargos	(31,7)	(35,9)
Administrativas	(49,5)	(64,4)
Provisões para Contingências	(2,4)	(2,0)
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	**4,6**	**9,8**
Resultado produtos financeiros (50% EBITDA Leader Adm. de Cartões)	**6,2**	**6,3**
EBITDA	**3,2**	**2,7**
Resultado Financeiro	2,8	(2,1)
Receitas (Despesas) Não-recorrentes	1,6	(2,6)
Depreciações e Amortizações	(5,9)	(8,0)
Lucro antes da Tributação e Participações	**1,7**	**(10,0)**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1,3)	(0,8)
Lucro Líquido	**0,4**	**(10,8)**

(1) Os dados foram reclassificados conforme padrão contábil da Renner

Leader - Balanço Patrimonial

União de Lojas Leader S.A. (100%) + Leader S.A. Adm. de Cartões de Crédito (50%)

Balanço Patrimonial [1] R$ MM	1S07	1S08
Ativo Circulante	**178,1**	**197,5**
Disponibilidades	5,9	6,9
Aplicações Financeiras	32,8	8,7
Contas a Receber de Clientes	71,1	91,7
Estoques	52,8	58,0
Outras Contas a Receber	15,5	32,2
Realizável a longo prazo	**6,2**	**7,9**
Permanente	**62,8**	**108,5**
Investimentos	11,4	19,4
Imobilizado - Líquido	50,0	87,4
Intangível - Líquido	1,4	1,7
Total do Ativo	**247,1**	**313,9**
Passivo Circulante	**137,2**	**173,5**
Empréstimos e Financiamentos	18,4	34,5
Fornecedores	72,7	79,8
Impostos e Contribuições a Recolher	14,8	34,3
Outras Contas a Pagar	31,3	24,9
Exigível a Longo prazo	**34,9**	**65,5**
Empréstimos Financiamentos e Parcelamentos	21,7	40,0
Impostos e Contribuições a Recolher	3,7	2,5
Provisão para Contingências	9,5	23,0
Patrimônio Líquido	**75,0**	**74,9**
Total do Passivo	**247,1**	**313,9**

(1) Os dados foram reclassificados conforme padrão contábil da Renner

Operação Combinada Renner e Leader

Lojas Renner S.A. (100%) + União de Lojas Leader S.A. (100%) + Leader S.A. Adm. de Cartões de Crédito (50%)

30.junho.2008

DRE R$ MM	Renner 1S08		Leader 1S08		Combinado 1S08	
Receita Líquida	**893,6**	**100%**	**237,4**	**100%**	**1.131,0**	**100%**
Custo das Vendas	(467,7)		(148,5)		(616,2)	
Lucro Bruto	**425,9**	**47,7%**	**88,9**	**37,4%**	**514,8**	**45,5%**
Despesas Operacionais	(324,1)	-36,3%	(102,3)	-43,1%	(426,4)	-37,7%
Resultado Serviços Financeiros	34,5		6,3		40,8	
Outros Resultados Operacionais	6,2		9,8		16,0	
EBITDA	**142,5**	**16,0%**	**2,7**	**1,1%**	**145,2**	**12,8%**
Crescimento Receita Bruta	**19,1%**		**21,8%**		**19,7%**	
Crescimento Lojas Comparáveis (Rec. Bruta)	**7,1%**		**4,6%**		**6,6%**	
Produtos Financeiros/ EBITDA	**24,2%**		**-**		**28,1%**	

4.set, 2008

MODELO DE PROCURAÇÃO

PROCURAÇÃO	POWER OF ATTORNEY
[ACIONISTA], [QUALIFICAÇÃO] ("**Outorgante**"), nomeia e constitui como seu procurador o Sr. [NOME], [NACIONALIDADE], [ESTADO CIVIL], [PROFISSÃO], com Carteira de Identidade RG nº [•], inscrito no CPF/MF sob o nº [•], residente e domiciliado na cidade de [•], estado de [•], na Rua [•], [NÚMERO], para representar a Outorgante, na qualidade de acionista da **Lojas Renner S.A.,** ("Companhia"), nas Assembléia Geral Extraordinária da Companhia, a ser realizada em primeira convocação no dia 15 de outubro de 2008, às 11h, e se necessário em segunda convocação em data a ser informada oportunamente, na sede social da Companhia localizada na Avenida Assis Brasil, nº 944, Passo D'Areia, cidade de Porto Alegre, estado do Rio Grande do Sul, podendo examinar, discutir e votar em nome da Outorgante, em conformidade com as orientações estabelecidas abaixo, acerca das seguintes matérias constantes da Ordem do Dia:	[SHAREHOLDER], [IDENTIFICATION], ("**Grantor**") hereby appoints and constitutes Mr. [NAME], [CITIZENSHIP], [MARITAL STATUS], [PROFESSION] with Identity Card N. [•], enrolled with CPF/MF under N. [•], resident and domiciled in the City of [•], State of [•], at [ADDRESS], to represent Grantor, in its capacity as shareholder of **Lojas Renner S.A.** ("Corporation"), in the Corporation's Extraordinary General Meeting to be held on first call on October 15, 2008, at 11 a.m., and if necessary on second call on a date to be duly informed, at the Corporation's headquarters located at Avenida Assis Brasil, N. 944, Passo D'Areia, City of Porto Alegre, State of Rio Grande do Sul, to exam, discuss and vote on behalf of Grantor, in accordance with the voting instructions established below, concerning the following Agenda:
Ordem do Dia:	**Agenda:**
Ratificação da operação de aquisição do controle acionário de Leader Participações S.A. ("Operação"), de acordo com o disposto no Artigo 256, § 1º, da Lei das Sociedades por Ações (Lei 6.404/76, conforme alterada).	Ratification of the takeover transaction of Leader Participações S.A. ("Transaction") in accordance with the set forth by Article 256, paragraph 1st of the Brazilian Law on Corporations (Law N. 6.404/76, as amended).
A favor( ) Contra( ) Abstenção( )	**In favour ( ) Against ( ) Abstain ( )**
Para os fins da outorga deste mandato, o procurador terá poderes limitados ao comparecimento à Assembléia Geral Extraordinária e ao lançamento de voto em conformidade com as orientações de voto acima manifestadas, não tendo direito nem obrigação de tomar quaisquer outras medidas que não sejam necessárias ao cumprimento deste mandato. O procurador fica autorizado a se	For purposes of this power-of-attorney, the attorney-in-fact shall only have limited powers to attend the Extraordinary General Meeting and to vote in accordance with the voting instructions given above. The attorney-in-fact shall not have the right or the obligation to take any other measures, except those necessary for compliance with the terms of this power-of-attorney. The attorney-in-fact is hereby authorized to abstain

abster em qualquer deliberação ou assunto para o qual não tenha recebido, a seu critério, orientações de voto suficientemente específicas.	from voting in any resolution or matter that, at its own discretion, he/she has not received duly specified voting instruction.
O presente instrumento de mandato tem prazo de validade de 2 (dois) meses, a partir da presente data.	This present power-of-attorney shall be valid for a term of 2 (two) months, as from the date hereof.

[Cidade], [dia] de [mês] de [2008] / [Month], [date] 2008.

_____

Outorgante/Grantor
Por/By: (assinatura autenticada/notarized signature)
Cargo/Title:

DOCUMENTOS E LINKS RELACIONADOS

- www.lojasrenner.com.br/ri: Informações sobre a Companhia.

- www.bovespa.com.br: Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

- www.cvm.gov.br: Lei Brasileira das Sociedades por Ações.