



RESULTADOS 4T23

LOJAS RENNER S.A.

 RENNER

CAMICADO

youcom

realize

ASHUA

repassa

Destaques do Trimestre

14 de março de 2024 - A Lojas Renner S.A. (B3: LREN3), maior varejista de moda no Brasil, anuncia seus resultados do quarto trimestre de 2023 (4T23). Informações relativas ao desempenho do ano completo de 2023, bem como maiores informações sobre a evolução das iniciativas do ecossistema Lojas Renner S.A. estão disponíveis no Relatório da Administração, divulgado simultaneamente com este documento.



Receita de vestuário das operações Brasil (ex cosméticos): +9,3%, o dobro do PMC, ancorada por maior volume de peças



Margem bruta de vestuário das Operações Brasil (ex cosméticos) de 57,8% e estoques ajustados: -3,4% em valor



Alavancagem operacional, ex. gastos adicionais do CD no trimestre



Aumento de margem EBITDA Total, com geração de FCL recorde para um 4T, de R\$ 423MM vs R\$ 310MM no 4T22



Melhora sequencial no EBITDA da Realize, com queda de 11,5% nas perdas líquidas vs 4T22



Camicado: aumento de 12,7% na venda por m² e SSS de 11,6% na operação física, com 8º trimestre consecutivo de aumento na margem bruta



Continuidade da menor formação sequencial de NPL90 nominal e redução do Over90 em 2,3 p.p. vs 3T23



Posição robusta de caixa de R\$ 3,1 bilhões, com caixa líquido de R\$ 1,2 bilhão



LL de R\$ 527MM, crescimento de 9,4%, com aumento de margem líquida vs 4T22



Digitalização de lojas: totens de autoatendimento representaram 39% das vendas das lojas que possuem estes dispositivos (+9p.p.)



Eficiência do canal digital: redução de 3,4p.p. na participação das despesas sobre Receita Líquida do canal, pelo 10º trimestre consecutivo, com destaque para o CAC



Aprovação de R\$ 164MM de JSCP do 4T e pagamento de R\$ 172MM referentes ao 3T



Conclusão do processo de migração para o novo CD SP, atingindo 100% da operação por SKU



Varejista de moda melhor posicionada no Índice de Sustentabilidade Dow Jones e Top 3 das empresas de varejo geral no mundo

Videoconferência de Resultados

15 de março de 2024
9:00 (BRT) | 8:00 (US-EST)



Transmissão em português, com tradução simultânea para o inglês

Acesse o webcast [aqui](#)

LREN3

B3 LISTED NM

Preço da ação: **R\$ 17,42**

Valor de mercado: **R\$ 16,8 bilhões**
em 31 de dezembro de 2023

Informações Consolidadas

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Receita Líquida de Varejo ¹	3.806,9	3.554,9	7,1%	11.706,3	11.575,8	1,1%
Vendas em Mesmas Lojas	6,3%	-2,5%	-	0,2%	18,5%	-
GMV Digital	645,5	551,6	17,0%	2.219,8	2.046,6	8,5%
Penetração das Vendas Digitais	12,8%	11,7%	1,1p.p.	14,3%	13,5%	0,8p.p.

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Lucro Bruto de Varejo ¹	2.128,8	1.981,6	7,4%	6.384,8	6.399,5	-0,2%
Margem Bruta do Varejo	55,9%	55,7%	0,2p.p.	54,5%	55,3%	-0,8p.p.
Despesas Operacionais (VG&A) ²	(1.221,4)	(1.131,8)	7,9%	(4.360,9)	(4.125,2)	5,7%
% VG&A s/ Receita Líq. de Varejo	32,1%	31,8%	0,3p.p.	37,3%	35,6%	1,7p.p.

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
EBITDA Varejo Ajustado ³	1.004,5	953,3	5,4%	2.199,4	2.381,6	-7,6%
Margem EBITDA de Varejo Ajustada ³	26,4%	26,8%	-0,4p.p.	18,8%	20,6%	-1,8p.p.
Resultado de Serviços Financeiros	3,2	(34,6)	NA	(95,8)	81,6	NA
EBITDA Total Ajustado ³	1.007,7	918,6	9,7%	2.103,6	2.463,1	-14,6%
Margem EBITDA Total ajustada ³	26,5%	25,8%	0,7p.p.	18,0%	21,3%	-3,3p.p.

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Lucro Líquido	526,9	481,8	9,4%	976,3	1.291,7	-24,4%
Margem Líquida	13,8%	13,6%	0,2p.p.	8,3%	11,2%	-2,9p.p.
ROIC ^{LTM}	10,7%	12,8%	-2,1p.p.	10,7%	12,8%	-2,1p.p.

¹ A Operação de Varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como as receitas líquidas de serviços e custos relacionados ao varejo.

² As Despesas Operacionais (VG&A) não consideram as despesas com Depreciação e Amortização.

³ EBITDA Total Ajustado (pós IFRS 16) sem a despesa da depreciação e despesa financeira dos arrendamentos.

Receita Líquida do Varejo

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Consolidado	3.806,9	3.554,9	7,1%	11.706,3	11.575,8	1,1%
Renner Brasil*	3.379,8	3.122,1	8,3%	10.412,5	10.188,4	2,2%
Renner Latam e outros**	94,6	118,7	-20,3%	345,3	414,4	-16,7%
Youcom	162,2	143,2	13,3%	428,1	405,9	5,5%
Camicado	170,3	170,9	-0,4%	520,4	567,1	-8,2%

* Inclui as vendas da Ashua.

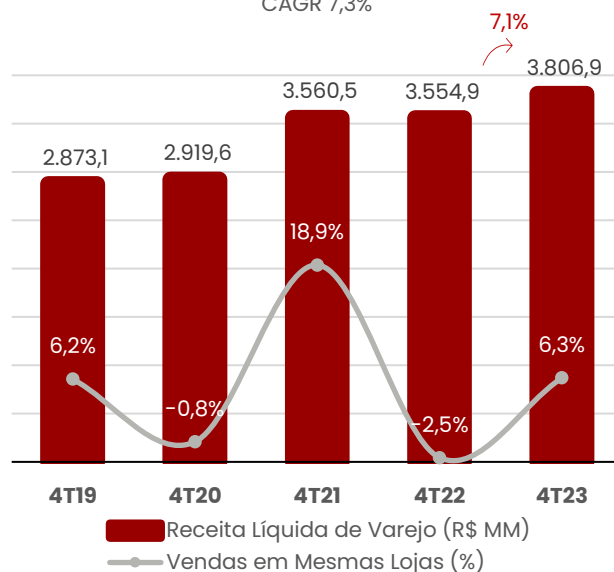
** Operações no Uruguai e Argentina, Uello e Repassa.

A Operação de Varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como as receitas líquidas de serviços e custos relacionados ao varejo.

- As vendas do 4T23 ficaram em linha com as expectativas de um período de maior crescimento e ancoradas, basicamente, por maiores volumes de peças, inclusive na Black Friday e no Natal. Este desempenho foi superior ao PMC (Pesquisa Mensal do Comércio) de Vestuário do período. Considerando apenas os negócios de vestuário, ex cosméticos no Brasil, o crescimento foi de 9,3% versus o 4T22. Importante mencionar que as operações da América Latina impactaram negativamente em ~1 p.p. o crescimento da receita total.
- Esse desempenho refletiu a boa performance da coleção, bem como as medidas adotadas para melhoria de percepção de preço, com modificações no visual merchandising e na execução, priorizando a exposição dos produtos de faixa de entrada, bem como a melhoria da oferta de itens mais acessíveis. Com isto, o fator preço perdeu relevância como detrator da jornada do cliente (NPS), as lojas de perfil popular diminuíram seu *gap* de performance versus as demais, bem como observou-se evolução sequencial em peças.

Receita Líquida de Varejo

CAGR 7,3%

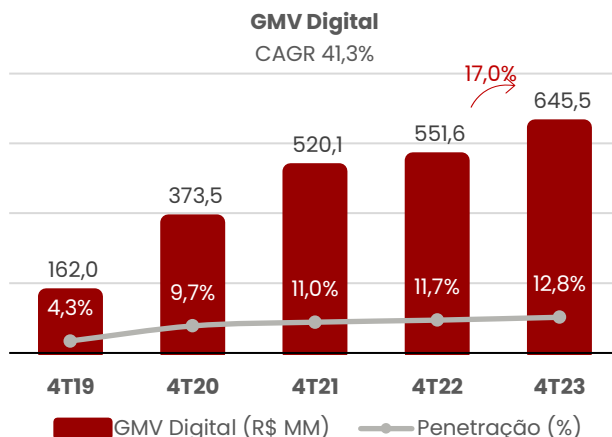


- Adicionalmente, ao longo do trimestre, foi realizada uma série de campanhas de marketing, com o objetivo de fortalecer o engajamento e presença da marca Renner, bem como estimular os clientes a visitarem as lojas. A combinação dos fatores mencionados favoreceu o aumento de traffic e transações no período.
- O trimestre foi marcado pelo bom sell-through da coleção de verão em todas as divisões, com destaque para o feminino jovem, com crescimento de dois dígitos, bem como da linha de final de ano, com peças em linho, tons vermelhos, brilhos e opções para festas, com boa performance de vendas.
- A **Youcom** apresentou bom desempenho nas vendas, fruto da assertividade da coleção de verão e maior aposta em itens leves da coleção. O canal digital manteve sua trajetória de crescimento robusto, com aumento de base de clientes ativos, maior eficiência de CAC, bem como expansão das modalidades omni, como o *retira em loja* e o *ship from store same day delivery*.
- A **Camicado** apresentou estabilidade, em função da menor metragem quadrada, reflexo dos fechamentos de unidades realizados ao longo do ano. Porém, com aumento de 12,7% na venda por m² e de 11,6% nas vendas em mesmas lojas da operação física. As vendas digitais, por sua vez, apresentaram crescimento, com aumento de participação, com destaque para o desempenho dos novos canais, principalmente whatsapp.

Receita Líquida do Varejo (continuação)

VENDAS DIGITAIS

- Os canais digitais seguiram sua trajetória de crescimento de vendas e de participação, reflexo do aumento na base de clientes on e omni, bem como da maior conversão e frequência de compras.
- E cresceram com mais eficiência, com queda de 3,4 p.p. no SG&A/ROL Digital.
- O app Renner seguiu como líder em base instalada, downloads e MAU entre os players nacionais de moda.



Margem Bruta do Varejo

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Consolidado	55,9%	55,7%	0,2p.p.	54,5%	55,3%	-0,8p.p.
Renner	55,7%	55,6%	0,1p.p.	54,3%	55,3%	-1,0p.p.
Camicado	53,5%	53,3%	0,2p.p.	53,2%	51,4%	1,8p.p.
Youcom	62,5%	61,4%	1,1p.p.	61,3%	61,2%	0,1p.p.

A Operação de Varejo inclui a receita de venda de mercadorias, bem como as receitas líquidas de serviços e custos relacionados ao varejo. Os custos das vendas de Ashua e custos de serviços do Repassa são consolidadas na Renner.

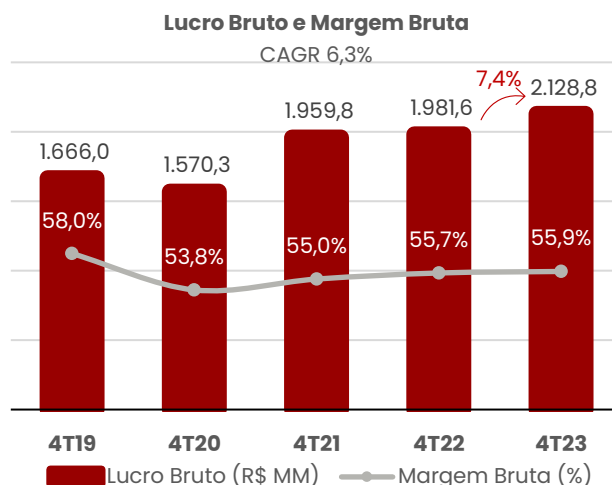
- A margem bruta do varejo se manteve equilibrada versus o mesmo trimestre do ano anterior, reflexo da combinação entre equilíbrio de custos e câmbio e estoques ajustados versus o 4T22. Considerando apenas os negócios de vestuário, ex cosméticos nas Operações do Brasil, a margem bruta foi de 57,8%.

- Os maiores níveis de reatividade, com maior parcela da coleção sendo desenvolvida e comprada *in-season*, trouxeram mais flexibilidade para a operação. Assim, o estoque da Companhia decresceu 3,4% em valor e o giro manteve-se equilibrado, o que, combinado à dinâmica de menores custos, possibilitou maior competitividade, com a manutenção de níveis saudáveis de margem bruta.

- Importante mencionar que a margem bruta foi impactada negativamente em 0,3 p.p., em função do Difal, cuja incidência passou a ocorrer nas operações interestaduais transacionadas com o consumidor final desde janeiro de 2023. Em bases comparáveis, houve evolução de 0,5 p.p.

- A Camicado seguiu sua trajetória de crescimento, pelo oitavo trimestre consecutivo, resultado de melhorias contínuas na execução operacional e comercial do negócio ao longo do período. A gestão eficiente contribuiu para uma redução de ~30% nos estoques, em comparação com o 4T22, e houve maior participação da marca própria nas vendas, cuja margem é superior.

- A melhora na margem bruta da Youcom foi resultado da boa aceitação da coleção, notadamente em dezembro, e do controle dos níveis de estoque.



Despesas Operacionais

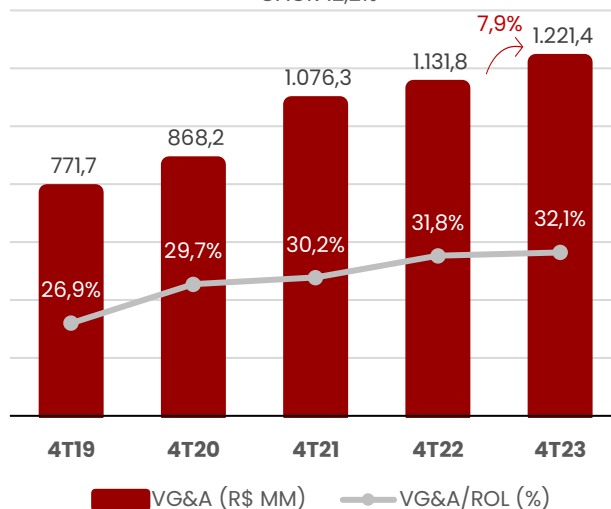
(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Vendas, Gerais e Administrativas	(1.221,4)	(1.131,8)	7,9%	(4.360,9)	(4.125,2)	5,7%
% s/Receita Líq. de Varejo	32,1%	31,8%	0,3p.p.	37,3%	35,6%	1,7p.p.
Vendas	(841,2)	(794,5)	5,9%	(2.944,6)	(2.829,4)	4,1%
% s/Receita Líq. de Varejo	22,1%	22,3%	-0,2p.p.	25,2%	24,4%	0,8p.p.
Gerais e Administrativas	(380,2)	(337,3)	12,7%	(1.416,3)	(1.295,8)	9,3%
% s/Receita Líq. de Varejo	10,0%	9,5%	0,5p.p.	12,1%	11,2%	0,9p.p.
Outros Resultados Operacionais	96,6	102,9	-6,2%	173,1	105,1	64,7%
Programa de Participação nos Resultados	(24,2)	44,1	NA	(25,7)	(13,6)	88,9%
Recuperação de Créditos Fiscais	153,1	46,8	227,0%	219,2	110,1	99,1%
Outras receitas/despesas operacionais	(32,4)	12,0	NA	(20,4)	8,6	NA
Total das Despesas Operacionais, Líquidas	(1.124,8)	(1.028,9)	9,3%	(4.187,8)	(4.020,1)	4,2%
% s/Receita Líq. de Varejo	29,5%	28,9%	0,6p.p.	35,8%	34,7%	1,1p.p.

As Despesas Operacionais não consideram as despesas com Depreciação e Amortização.

- A participação das Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas sobre a Receita Líquida de Varejo ficou relativamente estável versus o 4T22 e refletiu, principalmente, os gastos adicionais relativos ao novo CD de SP de -R\$ 38 milhões, que impactaram basicamente as Despesas Gerais e Administrativas.
- Neste trimestre, especificamente, foi necessária maior cautela, com medidas de segurança adicionais ao previsto durante a transição do CD SP, para garantir a boa execução durante a operação de final de ano. Excluindo este efeito, a participação do SG&A sobre a Receita Líquida do Varejo teria sido 31,1%, com alavancagem versus o 4T22. Ainda, os ajustes nas estruturas administrativas e de operação realizados no 1S23 favoreceram a dinâmica de despesas.
- As Despesas com vendas, por sua vez, se mantiveram equilibradas, não obstante R\$ 15 milhões adicionais em publicidade, relativos à sequência de campanhas de reforço e presença de marca realizadas no período, mencionadas anteriormente. Já o canal digital seguiu com maior eficiência, com redução de 3,4p.p. na participação das despesas sobre a receita online da Renner versus o 4T22, com destaque para o CAC.

Vendas, Gerais e Administrativas

CAGR 12,2%

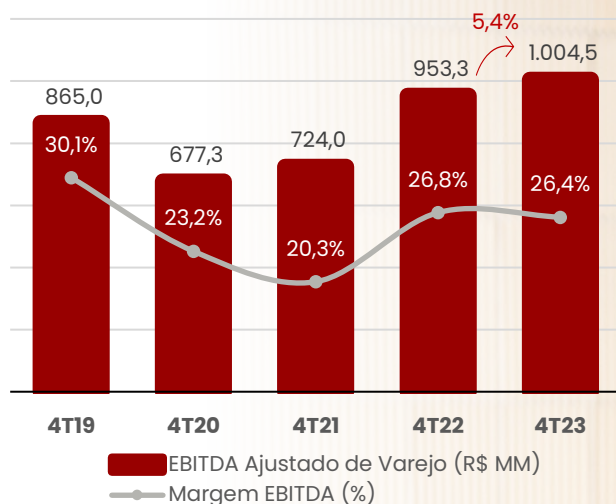


- Por fim, os Outros Resultados Operacionais foram inferiores versus o mesmo período do ano anterior, em função, principalmente, da não comparabilidade em Programa de Participação nos Resultados, não obstante a maior Recuperação de Créditos Fiscais no período. Os principais montantes nesta linha referem-se à exclusão do ICMS ST da base de cálculo do PIS/COFINS e o recálculo do ICMS a ser excluído da base de cálculo do PIS/COFINS.

EBITDA de Varejo Ajustado

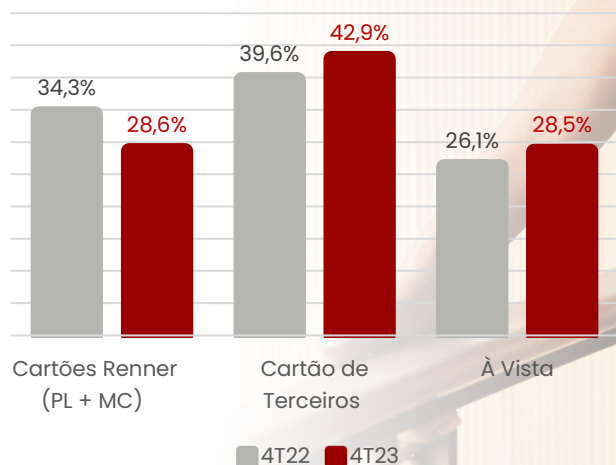
EBITDA de Varejo Ajustado

CAGR 3,8%



- O EBITDA Ajustado do Varejo apresentou crescimento no trimestre, em função principalmente do maior lucro bruto. Lembrando que as despesas adicionais do CD impactaram negativamente em 1 p.p. a margem do 4T23.

Condições de Pagamento



- A Companhia totalizou 4,9 milhões de cartões ativos no período, o que representou 28,6% das vendas no varejo, queda de 5,7 p.p. em relação ao 4T22. Essa redução deveu-se à maior restrição na concessão e originação.

Resultado de Serviços Financeiros

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Receitas, líquidas de custo de funding	443,9	427,5	3,8%	1.835,9	1.585,3	15,8%
Cartão Renner	15,5	13,9	11,2%	150,0	129,6	15,8%
% sobre carteira Cartão Renner	2,1%	1,5%	0,6p.p.	18,6%	13,3%	5,3p.p.
Cartão Bandeira	423,5	401,6	5,4%	1.678,5	1.437,9	16,7%
% sobre carteira Cartão Bandeira	8,1%	8,0%	0,1p.p.	31,6%	32,3%	-0,7p.p.
Outras receitas operacionais	4,9	11,9	-58,8%	7,4	17,8	-58,4%
Perdas em créditos, líquidas das recuperações	(270,7)	(305,9)	-11,5%	(1.343,3)	(991,7)	35,5%
Cartão Renner	(0,5)	0,4	NA	(105,5)	(71,3)	47,9%
% sobre carteira Cartão Renner	0,1%	0,0%	0,1p.p.	13,1%	7,3%	5,8p.p.
Cartão Bandeira	(270,2)	(306,3)	-11,8%	(1.237,8)	(920,4)	34,5%
% sobre carteira Cartão Bandeira	5,2%	6,1%	-0,9p.p.	23,3%	20,7%	2,6p.p.
Despesas operacionais	(169,9)	(156,2)	8,7%	(588,4)	(512,0)	14,9%
% sobre carteira total	2,8%	2,5%	0,3p.p.	9,6%	8,1%	1,5p.p.
Resultado de serviços financeiros	3,2	(34,6)	NA	(95,8)	81,6	NA
% sobre carteira total	0,1%	-0,5%	0,6p.p.	-1,6%	1,3%	-2,9p.p.
% sobre o EBITDA Total Ajustado	0,3%	-3,8%	4,1p.p.	-4,6%	3,3%	-7,9p.p.

- As receitas apresentaram crescimento versus o mesmo período do ano anterior, não obstante a redução de 2,7% na carteira, reflexo de uma melhor gestão do portfólio e ajustes na precificação dos riscos. Este crescimento também refletiu cerca de R\$14 milhões relativos à alteração na data de corte da fatura, no 3T23, que trouxe um descasamento de fluxo de receitas naquele período, e cujo valor foi recomposto ao longo do 4T23. Excluindo este efeito, a receita teria crescido ~1% versus o 4T22.

- As Perdas Líquidas apresentaram redução versus o mesmo período do ano anterior, em razão das medidas adotadas na concessão, manutenção e cobrança para a melhora do perfil de crédito da carteira, que resultaram em uma menor necessidade de provisionamento de perdas do portfólio em atraso. Externamente, o contexto ainda é de inadimplência elevada das famílias, porém com algumas sinalizações positivas: dados da Serasa Experian mostraram redução da base de inadimplentes, de 71,8 milhões em setembro para 71,1 milhões em dezembro.

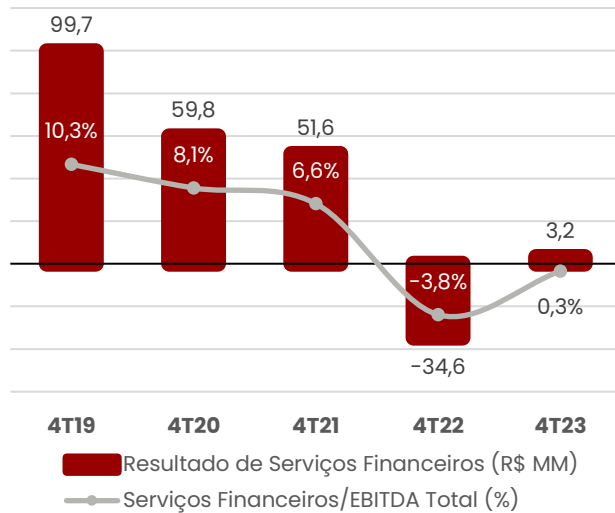
- Importante lembrar que, no 4T22, foi realizada cessão de crédito de carteira baixada (vencida acima de 360 dias), que beneficiou esta linha naquele período em R\$ 19,8 milhões.

- As despesas operacionais como percentual da carteira total cresceram em relação ao ano anterior e refletiram o baixo crescimento da carteira ante sua estrutura de despesas fixas. No período, ocorreram investimentos na evolução dos modelos de crédito e cobrança, além de reduções no portfólio de projetos que incorreram em despesas adicionais não recorrentes, para melhoria de eficiência da operação nos períodos seguintes.

- Assim, o Resultado de Serviços Financeiros foi positivo no 4T23, com evolução versus o 3T23 e 4T22.

Resultado de Serviços Financeiros

CAGR N/A

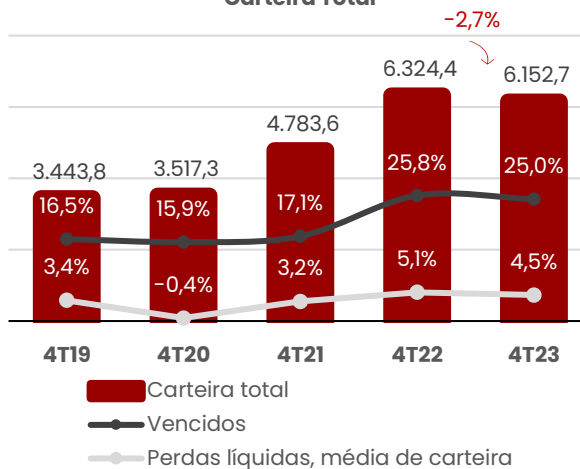


Carteira de Crédito

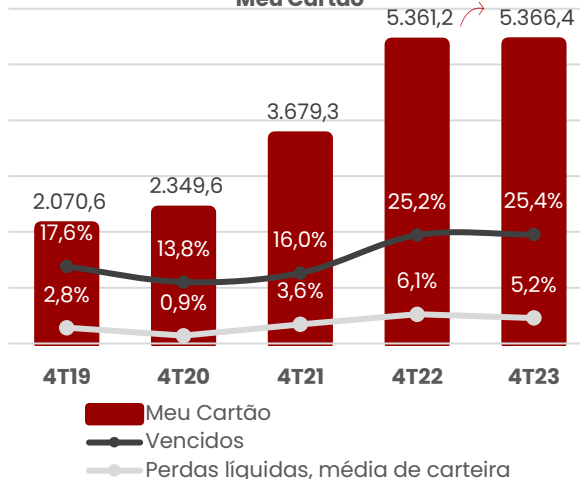
- A carteira total apresentou queda em comparação ao 4T22, em função dos menores volumes transacionados nos cartões, fruto das ações de restrições de crédito implementadas ao longo do ano e uma menor base de cartões apta para consumo, face o cenário macroeconômico ainda desafiador, com endividamento das famílias em patamares elevados.
- Dado este cenário, a Realize manteve sua dinâmica de restrição de oferta de crédito, visando os melhores perfis de clientes, além da oferta equilibrada dos produtos. A taxa de aprovação de crédito foi de 31% em dez/23. Em relação ao perfil de risco dos clientes aprovados, os considerados com mínimo ou baixo atingiram 94% do total (vs 78% em dez/22).
- Os vencidos totais declinaram versus o mesmo trimestre do ano anterior, refletindo as medidas adotadas para melhoria da qualidade de crédito e cobrança do portfólio ao longo do ano. Quanto ao Over 90, apresentou aumento de 0,7p.p. ante o 4T22, em função da redução da carteira, porém com redução sequencial ante o 3T23 de 2,3p.p. Adicionalmente, houve melhora na formação de saldo acima de 90 dias nominal (NPL90 formation), que ficou 19,2% e 12,6% inferior versus o 4T22 e 3T23, respectivamente. Ainda, o comportamento dos clientes das novas safras seguiu com boa qualidade.
- A redução nas perdas líquidas deveu-se a menor necessidade de provisionamento do portfólio em atraso, em função da melhoria na qualidade da carteira. Lembrando que a cessão de créditos de carteira baixada no 4T22 impactou esta comparação, conforme já mencionado.
- Por fim, a cobertura total atingiu 19,2%, +1,4p.p. versus o 4T22 e a do over 90 aumentou de 94,4% para 98,0%.



Carteira Total



Meu Cartão



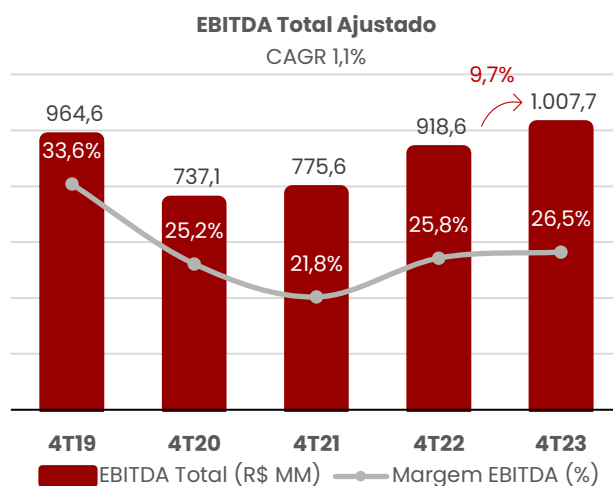
Cartão Renner



EBITDA Ajustado Total

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Lucro Líquido do Período	526,9	481,8	9,4%	976,3	1.291,7	-24,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	83,3	109,6	-24,0%	(135,6)	92,6	NA
Resultado Financeiro, Líquido	(10,7)	36,5	NA	48,4	23,1	109,4%
Depreciações e amortizações	281,7	256,6	9,8%	1.050,2	993,9	5,7%
EBITDA Total	881,2	884,5	-0,4%	1.939,3	2.401,3	-19,2%
Plano de Opção de Compra de Ações	4,7	4,5	4,4%	23,5	21,8	7,6%
Participações Estatutárias	-	2,3	NA	-	2,3	NA
Resultado da Venda ou Baixa de Ativos	121,8	27,4	345,2%	140,8	37,7	273,5%
EBITDA Total Ajustado	1.007,7	918,6	9,7%	2.103,6	2.463,1	-14,6%

- O EBITDA Ajustado Total apresentou crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior, em função do melhor desempenho do segmento de varejo e de crédito, com aumento de margem. Lembrando que as despesas adicionais do CD impactaram negativamente em 1 p.p. a margem do 4T23.



Resultado Financeiro

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Receitas Financeiras	138,8	109,5	26,7%	409,9	559,1	-26,7%
Rendimentos de equivalentes de caixa e aplicações financeiras	61,6	99,2	-38,0%	298,1	488,9	-39,0%
Juros Selic sobre créditos tributários	77,2	10,3	650,4%	111,8	70,2	59,2%
Despesas Financeiras	(103,1)	(125,1)	-17,6%	(396,3)	(543,1)	-27,0%
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(34,8)	(63,2)	-44,9%	(156,8)	(316,0)	-50,4%
Juros sobre arrendamentos	(68,3)	(61,8)	10,4%	(239,4)	(227,1)	5,4%
Variações cambiais e correções monetárias, líquidas	(17,5)	(28,1)	-37,9%	(58,5)	(42,4)	38,0%
Outras receitas e despesas, líquidas	(7,5)	7,2	NA	(3,4)	3,3	NA
Resultado Financeiro, Líquido	10,7	(36,5)	NA	(48,4)	(23,1)	-109,2%

- O Resultado Financeiro foi positivo em R\$ 10,7 milhões versus R\$ 36,5 milhões negativos no 4T22, tendo como principal razão os rendimentos dos juros sobre os créditos tributários recuperados no período, já mencionados.

Fluxo de Caixa Livre

(R\$ MM)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
EBITDA Total Ajustado	1.007,7	918,6	89,1	2.103,6	2.463,1	(359,5)
(+/-) IR, CSLL/Receitas Financeiras	111,9	85,0	26,9	310,8	405,0	(94,2)
Fluxo de Caixa Operacional	1.119,6	1.003,6	116,0	2.414,4	2.868,1	(453,7)
(+/-) Variação Capital de Giro	(337,2)	(263,5)	(73,7)	(454,6)	(1.494,9)	1.040,3
Contas a Receber	(948,0)	(1.035,2)	87,2	(114,4)	(1.112,0)	997,6
Obrigações com Adm de Cartões	218,9	320,4	(101,5)	61,5	629,8	(568,3)
Estoques	205,4	210,1	(4,7)	62,7	(227,4)	290,1
Fornecedores	279,3	250,2	29,1	70,7	(5,6)	76,3
Impostos	60,0	209,3	(149,3)	78,4	133,0	(54,6)
Outras Contas a Receber/Pagar	(152,8)	(218,4)	65,6	(613,5)	(912,7)	299,2
(-) Capex	(359,2)	(430,4)	71,2	(892,9)	(1.105,3)	212,4
(-) Investimentos em controladas	-	-	-	0,0	(85,2)	85,2
(=) Fluxo de Caixa Livre	423,2	309,7	113,5	1.067,0	182,7	884,3

- A melhor geração de fluxo de caixa livre, no 4T23, em comparação com o ano anterior, se deu, principalmente, por uma maior geração de caixa operacional e menor investimento em Capex no período.

(Caixa) Endividamento Líquido

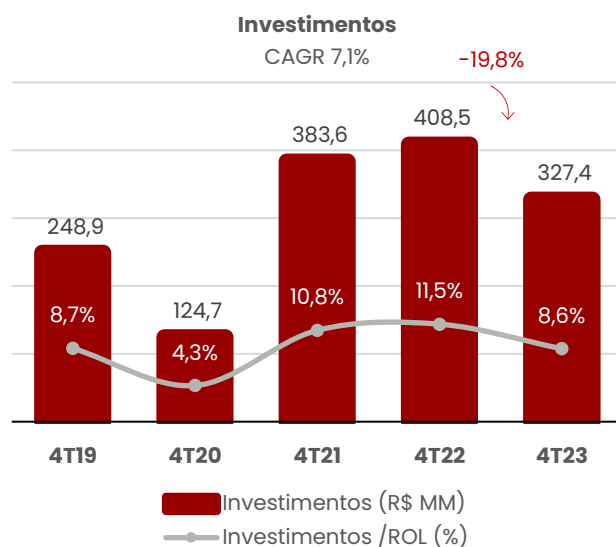
(R\$ MM)	31/12/2023	31/12/2022
Empréstimos e Financiamentos	1.101,9	1.169,1
Circulante	602,0	122,8
Não Circulante	499,9	1.046,3
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	825,0	1.236,3
Circulante	488,8	581,4
Não Circulante	336,2	654,9
Endividamento Bruto	1.926,9	2.405,4
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	(3.103,8)	(3.503,5)
(Caixa) Endividamento Líquido	(1.176,9)	(1.098,0)
(Caixa) Endividamento Líquido/EBITDA Ajustado Total (Pós IFRS 16) (LTM)	-0,56x	-0,45x
(Caixa) Endividamento Líquido/EBITDA Ajustado Total (Ex IFRS 16) (LTM)	-0,82x	-0,63x

- A Companhia apresentou novamente posição líquida de caixa, não obstante a utilização de recursos para pagamento de JSCP e para a execução do Programa de Recompra de ações, no montante de R\$ 288 milhões, encerrado em março de 2023.

Investimentos

(R\$ MM)	4T23	4T22	2023	2022
Novas lojas	74,6	53,2	193,9	222,3
Remodelação de instalações e outros	122,6	86,5	292,0	178,8
Sistemas e equip. de tecnologia	107,8	205,1	365,0	464,6
Centros de distribuição e outros	22,4	63,8	37,9	129,4
Total dos investimentos	327,4	408,5	888,8	995,1

- No 4T23, os investimentos foram menores versus o 4T22, em função da redução dos montantes nas frentes tecnológicas e logística (CD SP), não obstante os maiores gastos em remodelações, que contribuirão para a produtividade destas unidades. No período, 7 lojas tiveram sua remodelação finalizada.
- No trimestre, em linha com o plano de expansão em andamento, houve a inauguração de 7 unidades da Renner, sendo 4 em municípios onde a Companhia ainda não estava presente, além de 6 Youcom e 1 Ashua.
- Adicionalmente, houve o reconhecimento de R\$ 121,8 milhões em Resultado da Venda ou Baixa de Ativos ante R\$ 27,4 milhões no 4T22, relativos à inventários patrimoniais, avaliação da recuperabilidade e descontinuidade de ativos, tais como o CD de Arujá, sistemas na Realize, lojas encerradas, operação da Argentina e ágio do Repassa.
- As Depreciações e Amortizações relacionadas ao imobilizado e intangível totalizaram R\$ 159,3 milhões no trimestre, 18,7% maior versus o 4T22, em função do aumento nos ativos fixos e início da depreciação do novo CD de SP. Já a Depreciação do Direito de Uso (IFRS 16) totalizou R\$ 122,5 milhões, estável versus o mesmo período do ano anterior.



	4T23	4T22	Var.	2023	2022	Var.
--	------	------	------	------	------	------

RENNER

Número de Lojas	442	435	7	442	435	7
Inaugurações, líquidas	4	8	N/A	7	22	N/A
Área de Vendas (mil m ²)	734,0	735,6	-0,2%	734,0	735,6	-0,2%

CAMICADO

Número de Lojas	107	123	-16	107	123	-16
Inaugurações, líquidas	0	0	N/A	-16	4	N/A
Área de Vendas (mil m ²)	45,7	51,6	-11,6%	45,7	51,6	-11,6%

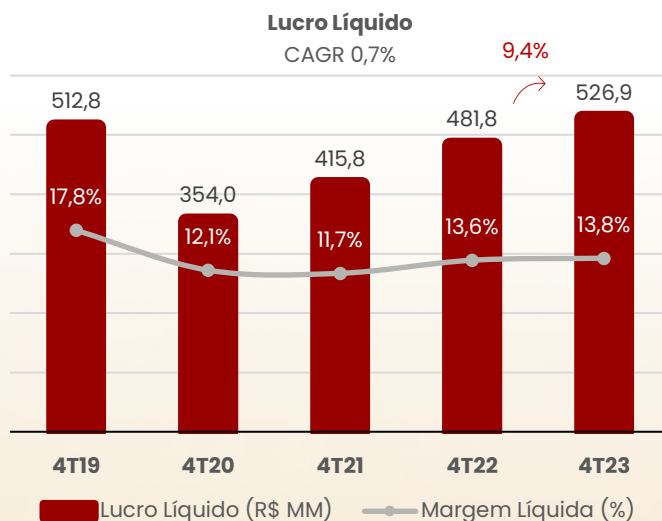
YOUCOM

Número de Lojas	124	114	10	124	114	10
Inaugurações, líquidas	6	1	N/A	10	10	N/A
Área de Vendas (mil m ²)	22,0	19,6	12,2%	22,0	1,6	12,2%

As unidades da Ashua são consolidadas na marca Renner.
 Área de vendas não considera estoque, retaguarda e administrativo.
 Houve fechamento de 4 Renner no 4T23.

Lucro Líquido e Eventos Societários

- O Lucro Líquido do trimestre foi superior ao 4T22, consequência principalmente do maior resultado operacional e do maior resultado financeiro, não obstante os valores de baixa de ativos e menor alíquota efetiva no período.
- No trimestre, a Lojas Renner S.A. destinou aos seus acionistas R\$ 163,9 milhões de Juros sobre Capital Próprio (JSCP), correspondentes a R\$ 0,171544 por ação. Também foi aprovado o pagamento do JSCP do 3T23, de R\$ 171,7 milhões, juntamente com o JSCP do 4T23, a partir de 05/01/2024.



Resultados Consolidados

(R\$ mil)	4T23	4T22	Δ	2023	2022	Δ
Receita Operacional Líquida	4.271.378	4.014.144	6,4%	13.647.849	13.271.137	2,8%
Receita Líquida das Vendas de Mercadorias	3.789.667	3.539.457	7,1%	11.643.257	11.529.896	1,0%
Receita Líquida de Serviços	481.711	474.687	1,5%	2.004.592	1.741.241	15,1%
Custo das Vendas	(1.698.708)	(1.605.094)	5,8%	(5.427.247)	(5.286.323)	2,7%
Custo das Mercadorias Vendidas	(1.669.559)	(1.564.567)	6,7%	(5.294.256)	(5.156.590)	2,7%
Custos dos Serviços	(29.149)	(40.527)	-28,1%	(132.991)	(129.733)	2,5%
Lucro Bruto	2.572.670	2.409.050	6,8%	8.220.602	7.984.814	3,0%
Despesas Operacionais	(1.973.190)	(1.781.126)	10,8%	(7.331.525)	(6.577.413)	11,5%
Vendas	(841.203)	(794.501)	5,9%	(2.944.602)	(2.829.435)	4,1%
Gerais e Administrativas	(380.173)	(337.320)	12,7%	(1.416.296)	(1.295.836)	9,3%
Depreciações e Amortizações	(281.753)	(256.589)	9,8%	(1.050.242)	(993.850)	5,7%
Perdas em Crédito, Líquidas	(270.796)	(305.880)	-11,5%	(1.343.277)	(991.742)	35,4%
Outros Resultados Operacionais	(199.265)	(86.836)	129,5%	(577.108)	(466.550)	23,7%
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	599.480	627.924	-4,5%	889.077	1.407.401	-36,8%
Resultado Financeiro, Líquido	10.738	(36.498)	-129,4%	(48.410)	(23.116)	109,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(83.327)	(109.603)	-24,0%	135.592	(92.581)	-246,5%
Lucro Líquido do Período	526.891	481.823	9,4%	976.259	1.291.704	-24,4%

Balanços Patrimoniais Consolidados

R\$ mil	31/12/2023	31/12/2022
ATIVO TOTAL	20.490.638	21.148.892
Ativo Circulante	12.191.644	13.043.405
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.532.187	2.848.351
Aplicações Financeiras	571.655	655.131
Contas a Receber	6.639.188	6.524.832
Estoques	1.774.209	1.836.947
Tributos a Recuperar	546.172	1.003.849
Instrumentos financeiros derivativos	222	8.204
Outros ativos	128.011	166.091
Ativo Não Circulante	8.298.994	8.105.487
Tributos a Recuperar	377.111	234.726
Imposto de renda e contribuição social diferidos	799.610	555.595
Outros ativos	107.723	225.345
Investimentos	25.996	10.365
Imobilizado	2.889.666	2.830.784
Direito de Uso	2.396.687	2.609.505
Intangível	1.702.201	1.639.167
PASSIVO TOTAL E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	20.490.638	21.148.892
Passivo Circulante	7.492.553	7.005.579
Empréstimos, financiamentos e debêntures	601.954	122.824
Financiamentos – Operações Serviços Financeiros	488.777	581.351
Arrendamentos a pagar	733.322	719.829
Fornecedores	1.790.290	1.624.082
Obrigações – Risco Sacado	-	78.848
Obrigações com Administradora de Cartões	2.526.498	2.464.968
Obrigações fiscais	411.088	566.891
Obrigações sociais e trabalhistas	323.126	305.062
Obrigações Estatutárias	297.902	160.966
Provisão para Riscos	96.826	85.079
Instrumentos financeiros derivativos	16.883	6.940
Outras Obrigações	205.887	288.739
Passivo Não Circulante	2.950.864	4.055.798
Empréstimos, financiamentos e debêntures	499.921	1.046.319
Financiamentos – Operações Serviços Financeiros	336.248	654.881
Arrendamentos a pagar	2.008.945	2.190.081
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	3.618
Fornecedores	18.354	17.304
Provisão para Riscos	49.432	49.245
Outras Obrigações	37.964	94.350
Patrimônio Líquido	10.047.221	10.087.515
Capital Social	9.022.277	9.022.277
Ações em Tesouraria	(165.652)	(552.812)
Reservas de Capital	128.545	119.375
Reservas de Lucros	1.034.514	1.382.939
Outros resultados abrangentes	27.537	115.736

Fluxos de Caixa Consolidados

(R\$ mil)	4T23	4T22	2023	2022
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Lucro líquido do período	526.891	481.823	976.259	1.291.704
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalentes de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciações e amortizações	293.511	268.788	1.098.363	1.041.025
Juros e custos de estruturação sobre empréstimos, financiamentos e arrendamento	137.865	169.961	580.747	700.366
Imposto de renda e contribuição social	83.327	109.603	(135.592)	92.581
Perdas estimadas em ativos, líquidas	78.029	174.840	144.351	578.538
Descontos - arrendamentos a pagar	-	-	-	(25.905)
Outros ajustes do lucro líquido	89.223	59.492	193.786	186.878
Lucro líquido ajustado	1.208.846	1.264.507	2.857.914	3.865.187
(Aumento) Redução nos Ativos				
Contas a receber de clientes	(918.391)	(1.205.779)	(152.981)	(1.688.112)
Estoques	194.019	193.578	62.536	(260.432)
Tributos a recuperar	(42.705)	(34.008)	237.623	97.317
Outros ativos	64.284	(217)	122.343	(215.207)
Aumento (Redução) nos Passivos				
Fornecedores	283.788	232.015	156.534	(55.968)
Obrigações - risco sacado	(6.740)	-	(79.721)	24.104
Obrigações fiscais	88.806	320.428	(227.181)	629.825
Obrigações com administradoras de cartões	218.927	222.276	61.530	(18.521)
Outras obrigações	(68.408)	(40.042)	(129.821)	(138.604)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(191)	(1.270)	(34.212)	(114.987)
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(45.334)	(92.931)	(294.676)	(391.319)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, antes das aplic. financeiras	976.901	858.557	2.579.888	1.733.283
Aplicações financeiras	54.281	(189.023)	83.476	(197.046)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.031.182	669.534	2.663.364	1.536.237
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisições de imobilizado e intangível	(359.117)	(430.400)	(892.886)	(1.105.271)
Aporte de capital em controladas e aquisição de controladas, líquida de caixa adquirido	-	-	(30)	(85.215)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(359.117)	(430.400)	(892.916)	(1.190.486)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Aumento do capital social, líquido das custas de emissão	-	20.889	-	43.928
Recuperação de ações	-	-	(288.180)	(453.943)
Captações e amortizações de empréstimos e debêntures	(255.016)	(1.012.772)	(504.672)	(1.123.517)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(185.386)	(184.596)	(754.152)	(686.384)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(304.602)	(150.293)	(462.104)	(764.480)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	(745.004)	(1.326.772)	(2.009.108)	(2.984.396)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	(42.748)	(4.219)	(77.504)	(2.421)
Redução no caixa e equivalentes de caixa	(115.687)	(1.091.857)	(316.164)	(2.641.066)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	2.647.874	3.940.208	2.848.351	5.489.417
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	2.532.187	2.848.351	2.532.187	2.848.351

Glossário

1P (first party): Estoque próprio, a empresa compra e vende diretamente os produtos para os clientes.

3P (third-party seller): Estoque de terceiros que é gerenciado pelos sellers.

B2B (Business-to-Business): Comércio estabelecido entre empresas.

BRANDING: Estratégia de gestão da marca que visa torná-la mais reconhecida pelo seu público e presente no mercado.

CAC (Customer Acquisition Cost): Custo de Aquisição de Clientes.

CAGR (Compound Annual Growth Rate): Taxa Composta de Crescimento Anual.

CAPEX: Recursos destinados para os investimentos em bens de capital da Companhia (Exemplos: ativos fixos e ativos intangíveis).

CHURN: Taxa de rotatividade. É uma métrica utilizada na gestão de clientes que mostra a taxa de consumidores que uma empresa perdeu em determinado período e o total de receitas envolvidas nesse processo.

CHECKOUT MÓVEL: Processo de finalização de compra realizado fora dos caixas tradicionais. A finalização pode ser realizada através da *Venda Móvel*, feita por colaboradores utilizando dispositivos móveis de lojas; do *Self Checkout*, totens de autoatendimento; e através do *Pague Digital*, onde o cliente compra com o seu próprio celular no aplicativo da Renner.

CRM (Customer Relationship Management): Software que proporciona uma gestão completa do processo de vendas, tornando a abordagem e os contatos com clientes mais assertivos.

CROSS SELL (Venda Cruzada): Venda de produtos ou serviços complementares com base nos interesses do clientes dentro do ecossistema da Renner.

EBITDA: significa "Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization" ou em português, LAJIDA, (Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização). Indicador de desempenho e geração operacional de caixa. O cálculo do EBITDA poderá ser ajustado por itens não recorrentes, que contribuam para a informação sobre o potencial de geração bruta de caixa nas operações da Companhia. O EBITDA Ajustado não possui significado padronizado e nossa definição pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

ESG (Environmental, Social and Governance): Melhores práticas ambientais, sociais e de governança.

FOLLOW ON: Oferta subsequente de ações de uma Companhia de capital aberto.

FREE FLOAT: É o percentual das ações de uma empresa que está em circulação na Bolsa de Valores.

GMV (Gross Merchandise Volume): Volume bruto de mercadoria é um termo usado no varejo online para indicar o valor monetário total de vendas nesse canal.

IDIVERSA: O índice da bolsa Brasileira (B3) tem por objetivo tornar os indicadores de diversidade visíveis e tangíveis para o mercado e gerar comparabilidade no desempenho das empresas, induzindo-as a adotarem as melhores práticas em relação à diversidade.

INFLUENCER: São profissionais que, por meio de conteúdos publicados nas mídias sociais, conseguem influenciar e causar um efeito em milhares de pessoas sobre determinado produto. Por conta de seus seguidores e engajamento, eles são vistos como pessoas de credibilidade e bem-sucedidas em seu meio.

IN SEASON: decisões de compras de itens feitas dentro da estação (ex. primavera-verão).

IFRS: International Financial Reporting Standards, correspondente às normas internacionais de contabilidade.

LAST MILE: Última milha em português, é um conceito que se refere à etapa final da entrega do produto, partindo de um centro de distribuição até o destinatário final.

LIFE TIME VALUE: É uma métrica que define o valor do ciclo de vida do cliente. Trata-se da soma de todos os valores gastos por um consumidor enquanto ele é, de fato, um cliente da marca.

MARKETPLACE: Plataforma de venda online que reúne diferentes empresas vendendo produtos, como se fosse uma vitrine virtual.

MAU (Monthly Active Users): Número de usuários ativos em um mês, a métrica diz respeito à frequência de envolvimento de usuários em sites e aplicativos.

OMNICHANNEL: Estratégia que utiliza todos os canais de comunicação da empresa de modo integrado e simultâneo. Tem como objetivo estreitar a relação entre online e offline e fortalecer a relação do cliente com a empresa, aprimorando assim, a sua experiência.

PAGUE DIGITAL: Modalidade de compra onde o cliente pode pagar suas compras dentro da loja com o seu próprio celular, através do aplicativo da Renner.

p.p: Pontos percentuais.

ROIC LTM (Return On Invested Capital – Last Twelve Months): Retorno Sobre o Capital Investido nos últimos doze meses.

SELLER: É o nome dado a todos aqueles que vendem seus produtos no marketplace.

SEO (Search Engine Optimization): é o conjunto de estratégias para potencializar e melhorar o posicionamento de sites nas páginas de resultados orgânicos.

SPENDING: Gasto total do cliente em determinado período.

SSS (Vendas Mesmas Lojas): Relação entre as vendas realizadas nas mesmas lojas (mais de 12 meses de operação) no período atual comparado as vendas nestas mesmas lojas no período do ano anterior.

STAKEHOLDERS: Indivíduos ou entidades que possuem relacionamento com a Companhia. Além dos acionistas, são stakeholders os colaboradores, clientes, fornecedores, credores, governos e comunidade em geral.

STARTUP: Empresas jovens ou recém-criadas que apresentam grandes possibilidades de crescimento. É caracterizada por ser um negócio escalável e que cresce de uma forma muito mais rápida e eficiente em comparação a uma pequena ou média empresa tradicional.

STICKINESS: É a propensão dos clientes a retornar ao produto ou usá-lo com mais frequência, possui características que aprofundam o relacionamento com o cliente ao longo do tempo.

TPV (Total Payment Volume): Volume Total de Pagamentos.

UX (User Experience): Experiência do Usuário é o conjunto de elementos e fatores relativos à interação do usuário com um determinado produto, sistema ou serviço, responsável por projetar experiências de uso encantadoras para fidelizar e conquistar clientes.

Sobre a Lojas Renner S.A.

Companhia constituída em 1965 e de capital aberto desde 1967. De capital totalmente pulverizado desde 2005, com 100% de free float, sendo considerada a primeira corporação brasileira. Negociada na B3 sob o código LREN3, no Novo Mercado, mais alto nível de Governança Corporativa. **A Lojas Renner S.A. é um ecossistema de moda e lifestyle** conectado aos clientes por meio de canais digitais e suas lojas físicas no Brasil, Argentina e Uruguai e é hoje, o ecossistema líder no varejo de moda *omnichannel* no país, através dos negócios **Renner, Camicado, Youcom, Realize CFI e Repassa**.

A **Renner** tem como propósito entregar a melhor experiência *omni* em moda com diferentes estilos para o segmento médio/alto, encantando seus clientes com produtos e serviços de qualidade a preços competitivos, sempre inovando de forma sustentável. A Renner desenvolve e vende roupas, calçados e moda íntima de qualidade sob marcas próprias no conceito de *lifestyle*. Além disso, conta com marcas próprias de acessórios e cosméticos e oferece mercadorias em determinadas categorias sob marcas de terceiros, além do sortimento adicional disponibilizado pelo seu marketplace.

A **Camicado**, adquirida em 2011, é uma rede de lojas com mais de 35 anos de especialização no mercado de *Home & Decor*. A empresa oferece uma grande variedade de produtos para decoração, utensílios de cozinha e domésticos, eletroportáteis, organização, cama, mesa e banho. Além disso, é especialista em lista de presentes para qualquer celebração. Tudo para levar ao cliente soluções completas com qualidade e muito estilo.

A **Youcom** é uma marca de moda com um estilo de vida inspirado no jovem urbano. Oferece uma experiência *omnichannel* para seus clientes, que permite a compra no site e a retirada na loja física. A marca segue crescendo e cumprindo seu propósito de encantar e conectar pessoas de *lifestyle* jovem com a moda.

A **Ashua**, criada em 2016, é uma marca *fashion plus size* que inspira o empoderamento feminino e celebra a diversidade, oferecendo coleções com muita informação de moda, priorizando o corte, o conforto e o estilo de cada mulher, em uma experiência de compra *omnichannel*.

A **Realize** é uma instituição financeira que apoia a fidelização e a conveniência dos clientes do ecossistema dando suporte à operação de varejo da Companhia. Com a oferta de um conjunto de serviços financeiros, entre eles o Cartão Renner e o Meu Cartão (cartão de crédito internacional), além de linhas de crédito para fornecedores da Companhia, do Saque Rápido e um portfólio de seguros.

A Companhia conta também com a **Uello**, uma logtech nativa digital, focada em soluções para entregas urbanas e a **Repassa**, plataforma online de revenda de vestuário, calçados e acessórios.

Relações com Investidores e Governança Corporativa

CFO e DRI

Daniel Martins dos Santos

Relações com Investidores

www.lojasrenner.mzweb.com.br
ri@lojasrenner.com.br

Carla Sffair
Caroline Luccarini
Maurício Töller
Luciana Moura

Governança Corporativa

gc@lojasrenner.com.br
Informações sobre assembleias:
acionistas@lojasrenner.com.br

Diva Freire
Bruna Miranda

AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Lojas Renner S.A. são meramente expectativas e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.



LOJAS RENNER S.A.

 RENNER

CMICADO

youcom

realize

ASHUA

repassa