

LOJAS RENNER S.A.



CAMICADO

youCOM

realize

repassa

RESULTADOS 4T21  
**RESULTADOS 4T21**  
RESULTADOS 4T21

17 de março de 2022  
B3: LREN3; USOTC: LRENY

Videoconferência  
18 de março de 2022  
13h (BR) / 12h (US-EST)



A videoconferência será realizada em português, com tradução simultânea para o inglês. Para acessar, [clique aqui](#) ou utilize o QR Code >>>

17 de março de 2022 – LOJAS RENNER S.A., maior varejista de moda no Brasil, anuncia seus resultados do quarto trimestre de 2021 (4T21). Informações relativas ao desempenho do ano completo de 2021, bem como maiores informações sobre a evolução das iniciativas do ecossistema estão disponíveis no Relatório da Administração em “Desenvolvimento do Ecossistema de Moda e Lifestyle”, divulgado simultaneamente com este documento. Por questões de comparabilidade com o mercado e em linhas com as Demonstrações Financeiras, a partir do 4T21, a Companhia passou a reportar as informações de EBITDA pós-IFRS 16 (excluindo Depreciação e Juros de arrendamento).

## Destaques do período



Alta de **22%** e **24%** na **receita líquida de varejo** vs o **4T20** e **4T19**, **respectivamente**



Ganho consistente de **share**, com vendas 24 p.p. acima do mercado em 2021



**Marketplace** da Renner, atualmente com **+190 sellers**, aumentou em 2,2x o sortimento online



**Payout** de 61%, maior percentual distribuído desde 2013



**2022:** Tendência de **recuperação** segue, com aceleração vs 2019



Crescimento robusto de 50% no **GMV Digital** do ano, sobre base recorde e com penetração de 13,5%



Crescimento robusto da carteira, com **inadimplência** alinhada aos **níveis históricos**



**17,7 MM de clientes** ativos no ecossistema, **aumento de ~25%** vs o ano anterior, com retenção de +12 p.p.



Níveis de **remarcações** nos menores patamares dos últimos anos



Aceleração na **produção de conteúdo**, reduzindo CAC no 4T



**TPV recorde**, devido a maior ocupação do Ecossistema pela Realize, com ampliação de 12% da base de clientes ativos



Contínuo aumento na **base de clientes omni (+46 vs 2020)** e clientes **cross** marcas chegam a ter **spending** 6 a 7 vezes maior



Recorde de **encantamento** de 99,1% em 2021



**45%** das entregas realizadas em até D+2 na Renner e **70%** na Youcom, impulsionadas pelas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo



Maior eficiência do **shipping from store** – **redução de 18% no custo por entrega** 4T21 vs 4T20.



Reforço de marca digital: **Top of Mind** em moda durante todo o ano e **líder em MAU** entre players nacionais

### INFORMAÇÕES CONSOLIDADAS

(R\$ MM)	4T21	4T20	Var. 21 x 20	4T19	Var. 21 x 19	2021	2020	Var.
<b>Receita Líquida de Varejo<sup>1</sup></b>	<b>3.560,7</b>	<b>2.919,6</b>	<b>22,0%</b>	<b>2.873,1</b>	<b>23,9%</b>	<b>9.555,5</b>	<b>6.660,6</b>	<b>43,5%</b>
Crescimento de Vendas em Mesmas Lojas	18,9%	-0,8%	-	6,2%	-	40,1%	-23,9%	-
<b>GMV Digital</b>	<b>514,4</b>	<b>373,5</b>	<b>37,7%</b>	<b>162,0</b>	<b>217,5%</b>	<b>1.625,2</b>	<b>1.084,0</b>	<b>49,9%</b>
Penetração das Vendas Digitais	12,1%	9,7%	-	4,3%	-	13,5%	12,4%	-
Lucro Bruto da Operação de Varejo	1.960,0	1.570,3	24,8%	1.666,0	17,6%	5.178,8	3.459,3	49,7%
<b>Margem Bruta da Operação de Varejo</b>	<b>55,0%</b>	<b>53,8%</b>	<b>1,2p.p.</b>	<b>58,0%</b>	<b>-3,0p.p.</b>	<b>54,2%</b>	<b>51,9%</b>	<b>2,3p.p.</b>
Despesas Operacionais (VG&A) <sup>2</sup> (Pós IFRS 16)	(1.076,3)	(868,2)	24,0%	(771,7)	39,5%	(3.529,8)	(2.608,9)	35,3%
% VG&A s/ Receita Líq. de Varejo	30,2%	29,7%	0,5p.p.	26,9%	3,3p.p.	36,9%	39,2%	-2,3p.p.
EBITDA da Operação de Varejo Ajustado (Pós IFRS 16) <sup>3</sup>	724,5	677,3	7,0%	865,0	-16,2%	1.475,8	1.578,3	-6,5%
Margem EBITDA da Operação de Varejo Ajustada (Pós IFRS 16) <sup>3</sup>	20,3%	23,2%	-2,9p.p.	30,1%	-9,8p.p.	15,4%	23,7%	-8,3p.p.
Resultado de Serviços Financeiros	51,6	59,8	-13,9%	99,7	-48,3%	247,6	83,0	198,3%
<b>EBITDA Total Ajustado (Pós IFRS 16)<sup>3</sup></b>	<b>776,1</b>	<b>737,1</b>	<b>5,3%</b>	<b>964,6</b>	<b>-19,5%</b>	<b>1.723,3</b>	<b>1.661,2</b>	<b>3,7%</b>
Margem EBITDA Total Ajustada (Pós IFRS 16) <sup>3</sup>	21,8%	25,2%	-3,5p.p.	33,6%	-11,8p.p.	18,0%	24,9%	-6,9p.p.
<b>EBITDA Total Ajustado (Pós IFRS 16)<sup>3</sup> (ex PIS/COFINS)</b>	<b>776,1</b>	<b>737,1</b>	<b>5,3%</b>	<b>964,6</b>	<b>-19,5%</b>	<b>1.723,3</b>	<b>925,8</b>	<b>86,1%</b>
Margem EBITDA Total Ajustada (Pós IFRS 16) <sup>3</sup> (ex PIS/COFINS)	21,8%	25,2%	-3,5p.p.	33,6%	-11,8p.p.	18,0%	13,9%	4,1p.p.
EBITDA Total Ajustado (Pré IFRS 16) <sup>4</sup>	602,5	616,7	-2,3%	857,3	-29,7%	1.108,4	1.190,4	-6,9%
Margem EBITDA Total Ajustada (Pré IFRS 16) <sup>4</sup>	16,9%	21,1%	-4,2p.p.	29,8%	-12,9p.p.	11,6%	17,9%	-6,3p.p.
<b>Lucro Líquido do período</b>	<b>415,8</b>	<b>354,0</b>	<b>17,5%</b>	<b>512,8</b>	<b>-18,9%</b>	<b>633,1</b>	<b>1.096,3</b>	<b>-42,2%</b>
Margem Líquida	11,7%	12,1%	-0,4p.p.	17,8%	-6,2p.p.	6,6%	16,5%	-9,9p.p.
Lucro por ação	0,42	0,45	-	0,65	-	0,64	1,38	-
ROIC <sup>LTM</sup>	6,7%	15,9%	-9,2p.p.	21,3%	-14,6p.p.	6,7%	15,9%	-9,2p.p.

<sup>1</sup> Em 2021, a Operação de Varejo inclui a venda de mercadorias, bem como operações de serviços (comissões e custos dos marketplaces e Repassa).

<sup>2</sup> Na tabela acima, para melhor análise, as despesas com Depreciação e Amortização foram excluídas, inclusive a Depreciação de Arrendamento.

<sup>3</sup> EBITDA Total Ajustado, sem a despesa da depreciação e despesa financeira dos arrendamentos, relativas ao IFRS 16.

<sup>4</sup> EBITDA Total Ajustado, com a despesa da depreciação e despesa financeira dos arrendamentos, relativas ao IFRS 16.

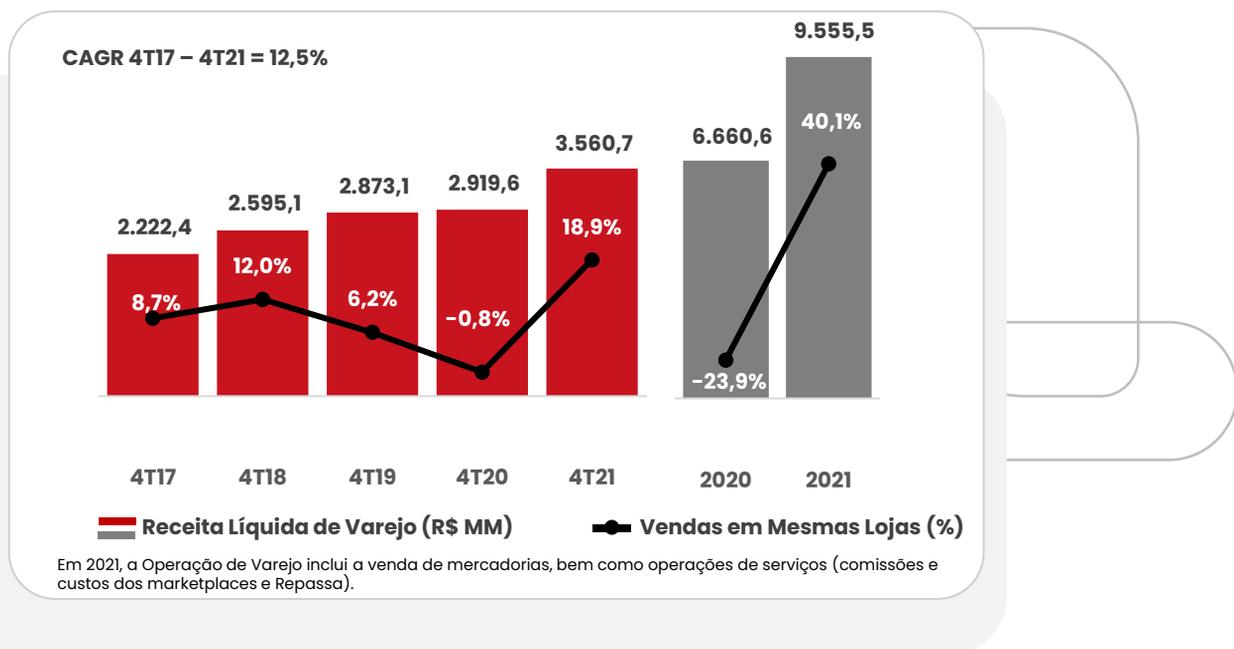
Em maio de 2020, a Companhia obteve êxito em ação judicial relativa à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da COFINS. Assim, foi reconhecido, em 2020, crédito tributário de R\$ 784,6 MM (R\$ 735,4 MM líquido dos honorários advocatícios) em Outros Resultados Operacionais, referente ao principal, assim como R\$ 578,4 MM (R\$ 551,5 milhões líquido de impostos), referentes aos juros sobre este montante e contabilizados no Resultado Financeiro. O valor total foi de R\$ 1.363,0 MM, com efeito líquido de R\$ 1.036,9 MM no Lucro Líquido de 2020.

Obs: para melhor análise, excepcionalmente, neste trimestre, foi incluída a coluna e comparação com 2019.



# INDICADORES FINANCEIROS

# Receita Líquida de Varejo



- No 4T21, a Companhia manteve o **elevado ritmo de vendas** observado no trimestre anterior, beneficiado pelo avanço da vacinação no Brasil, que contribuiu para o retorno das atividades sociais, com aumento da mobilidade. Ainda que o fluxo fosse menor que o usual para o período, ele foi gradualmente se recompondo, com **maior conversão** e aumento de **ticket** e **itens por sacola**.
- O trimestre teve início com destaque na semana do **Dia das Crianças**, que foi recorde. O evento da **Black Friday**, por sua vez, destacou-se pela qualidade das operações, com melhor composição dos estoques e serviços aos clientes, especialmente no canal digital. Ressalta-se ainda que a Lojas Renner foi a **marca de moda mais lembrada** da Black Friday para compras online, com o dobro de pontuação versus o segundo colocado, conforme dados do Ebit. Já o período de **Natal** também apresentou boa performance, alinhada às expectativas da Companhia. A assertividade da coleção de alto-verão e a correta execução das operações no principal evento do ano foram também destaque no período.
- As vendas digitais mantiveram trajetória de crescimento, mesmo contra uma forte base de comparação, quando as lojas físicas operavam com restrição, atingindo **GMV consolidado de R\$ 514,4 milhões e penetração de 12,1%**. Esta performance refletiu a maior disponibilização de sortimento de lojas nas plataformas digitais, assim como avanços relevantes no nível de serviço, principalmente no tempo de entrega.
- Desta forma, a Receita Líquida de Varejo e as Vendas em Mesmas Lojas apresentaram **crescimento de 22,0% e 18,9%, versus o 4T20, respectivamente**. Já em comparação ao mesmo período de 2019, a **evolução foi de 23,8% e de 17,7%**, respectivamente. Este desempenho foi superior ao índice PMC do Vestuário (IBGE), divulgado até dezembro, evidenciando a continuidade de ganho de market share no período.

## ABERTURA

### POR NEGÓCIO

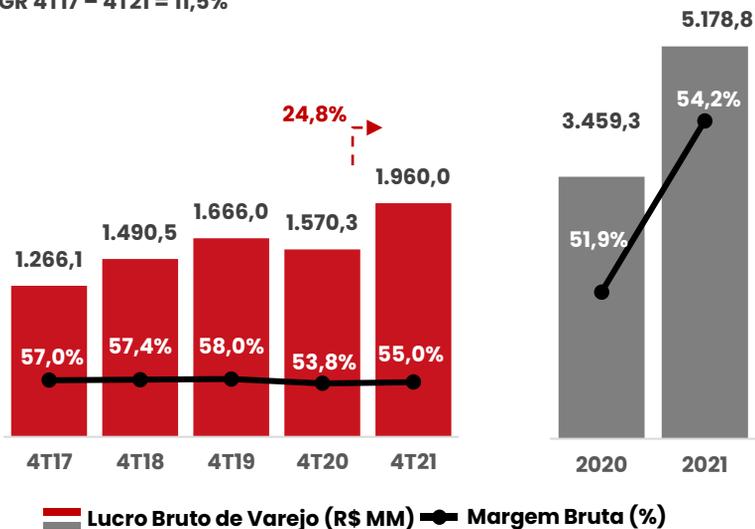
(R\$ MM)	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>Consolidado</b>	<b>3.560,7</b>	<b>2.919,6</b>	<b>22,0%</b>	<b>9.555,5</b>	<b>6.660,6</b>	<b>43,5%</b>
Renner*	3.212,0	2.625,2	22,4%	8.613,9	5.981,0	44,0%
Camicado	221,2	203,2	8,8%	650,6	506,9	28,3%
Youcom	127,5	91,2	39,9%	291,0	172,7	68,5%

\* Inclui as vendas de Ashua e as receitas de serviços do Repassa.

- A **Camicado** também se beneficiou do **aumento da mobilidade**, bem como de melhorias em **sortimento e na operação** da loja. Os **canais digitais** seguiram sendo destaque, representando **27,9% das vendas** do período e foram beneficiados, entre outros fatores, pelo aumento da participação dos **novos canais**, com destaque para o WhatsApp. Desta forma, a **Receita Líquida** deste negócio **creceu 8,8%** ante 2020, período em que houve maior demanda por itens de casa e decoração, quando os consumidores passavam mais tempo em casa. Na comparação com o 4T19, houve crescimento de 24,5%, em linha com a performance consolidada.
- Na **Youcom**, a Receita Líquida apresentou **crescimento robusto de 39,9%** ante o 4T20 e de 48,8% versus o 4T19, também resultado da retomada gradual da **mobilidade**, assim como da **correta execução** das operações. A ampliação da oferta de mix, bem como a consolidação da categoria de jeans jovem igualmente favoreceram este desempenho. Ainda, nos primeiros meses de 2022, a marca segue com crescimento acelerado.

# Lucro Bruto de Varejo

CAGR 4T17 - 4T21 = 11,5%



- O trimestre seguiu com os estoques equilibrados nas lojas e com boa qualidade, apresentando sortimento adequado ao período. Estes fatores, combinados a repasses parciais da inflação em preços, bem como aos níveis de remarcações saudáveis, favoreceram uma **Margem Bruta 1,2 p.p. superior ao ano anterior**. Já na comparação com o 4T19, houve **redução de 3,0 p.p. na Margem**, em função, principalmente, dos maiores **níveis de câmbio** contratado para produtos importados, com alta aproximada de 35%, e do efeito inflacionário nos custos de **matérias-primas e fretes internacionais**. Ainda, a forte base de comparação com o 4T19, trimestre no qual houve recorde histórico de margem bruta, também influenciou este resultado.
- Ainda assim, as pressões de custos foram parcialmente compensadas por maior **assertividade da coleção e integração entre os canais**, além do maior **uso de dados e IA** nos processos de abastecimento e definição dos níveis de remarcação e precificação, trazendo mais acuracidade às operações.

## ABERTURA POR NEGÓCIO (R\$ MM)

	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>Consolidado</b>	<b>55,0%</b>	<b>53,8%</b>	<b>1,2p.p.</b>	<b>54,2%</b>	<b>51,9%</b>	<b>2,3p.p.</b>
Renner	55,7%	54,0%	1,7p.p.	54,6%	51,9%	2,7p.p.
Camicado	41,6%	48,9%	-7,3p.p.	46,3%	50,9%	-4,6p.p.
Youcom	61,4%	58,5%	2,9p.p.	60,4%	56,2%	4,2p.p.

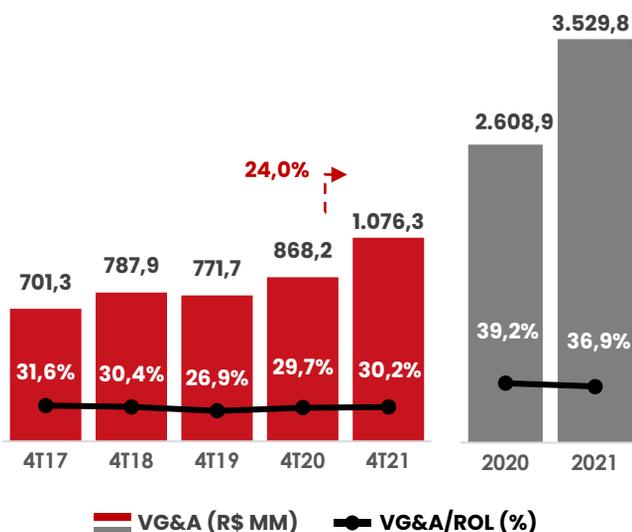
- Na **Youcom**, houve **aumento de 2,9 p.p.** versus o 4T20 e **redução de 1,2 p.p.** ante o 4T19, basicamente pelas mesmas razões acima. A **Camicado**, por sua vez, apresentou **redução de 7,3 p.p. e 7,9 p.p.**, versus o 4T20 e 4T19, respectivamente, essencialmente em função dos maiores **níveis de câmbio**, dada a maior participação de produtos importados no mix deste negócio e **ambiente mais competitivo**.

# Despesas Operacionais

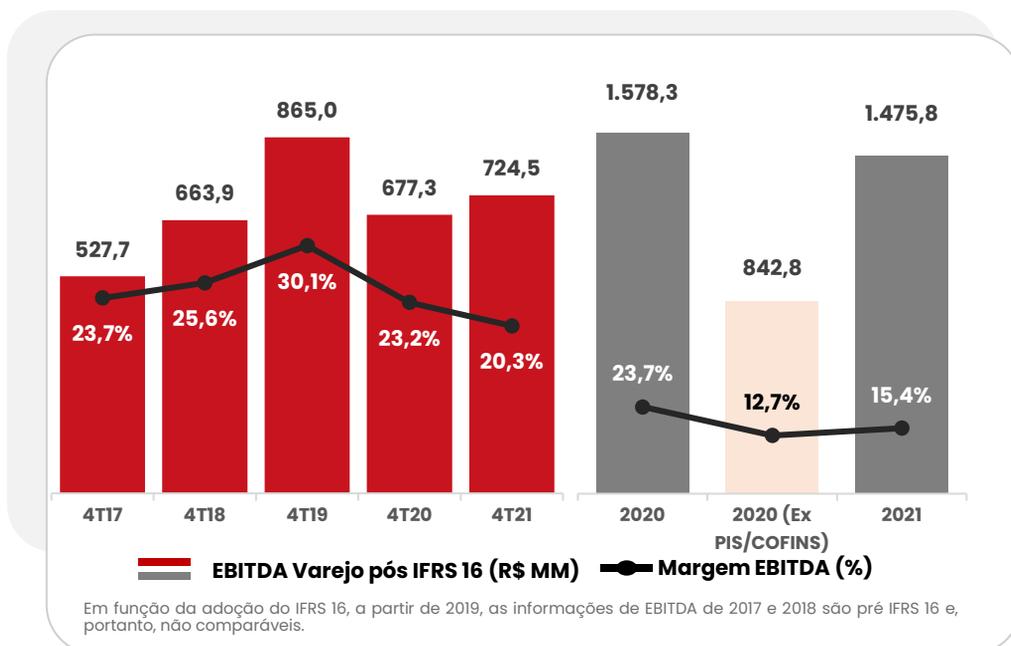
(R\$ MM)	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>Despesas Operacionais (VG&amp;A) (Pós IFRS 16)<sup>1</sup></b>	<b>(1.076,3)</b>	<b>(868,2)</b>	<b>24,0%</b>	<b>(3.529,8)</b>	<b>(2.608,9)</b>	<b>35,3%</b>
% s/Receita Líq. de Varejo	30,2%	29,7%	0,5p.p.	36,9%	39,2%	-2,3p.p.
Vendas	(776,5)	(661,3)	17,4%	(2.545,1)	(1.885,6)	35,0%
% s/Receita Líq. de Varejo	21,8%	22,6%	-0,8p.p.	26,6%	28,3%	-1,7p.p.
Gerais e Administrativas	(299,8)	(206,9)	44,9%	(984,7)	(723,3)	36,1%
% s/Receita Líq. de Varejo	8,4%	7,1%	1,3p.p.	10,3%	10,9%	-0,6p.p.
<b>Outros Resultados Operacionais</b>	<b>(159,9)</b>	<b>(25,2)</b>	<b>NA</b>	<b>(176,3)</b>	<b>726,6</b>	<b>NA</b>
Programa de Participação nos Resultados	(147,8)	(23,9)	517,7%	(217,3)	(22,5)	864,8%
Recuperação de Créditos Fiscais	4,4	5,1	-13,1%	79,1	815,1	-90,3%
Outras Receitas/(Despesas) Oper.	(16,5)	(6,4)	159,1%	(38,1)	(66,0)	-42,3%
<b>Total das Despesas Operacionais</b>	<b>(1.236,2)</b>	<b>(893,4)</b>	<b>38,4%</b>	<b>(3.706,1)</b>	<b>(1.882,3)</b>	<b>96,9%</b>

<sup>1</sup> Em função da adoção do IFRS 16, os custos fixos dos contratos de ocupação não estão mais demonstrados no VG&A desde 2019.

- A participação das **Despesas Operacionais (VG&A) (pós IFRS 16)**, sobre a Receita Líquida de Varejo apresentou **aumento de 0,5 p.p.**, em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, devido aos maiores níveis de **Despesas Gerais e Administrativas**. As **Despesas com Vendas**, por sua vez, apresentaram **redução** relativamente à Receita, em função dos maiores volumes vendidos e pelas reduções em despesas de publicidade e fretes, fruto das iniciativas em andamento.
- O aumento nas despesas é reflexo dos investimentos no **desenvolvimento do ecossistema de moda e lifestyle**, da **aceleração das vendas digitais**, assim como as iniciativas relativas à **transformação digital** em andamento. Maiores informações sobre a evolução destas iniciativas podem ser encontradas no Relatório da Administração, em "Desenvolvimento do Ecossistema de Moda e Lifestyle". Também impactou este desempenho a maior **pressão inflacionária** sobre linhas importantes da operação.
- O aumento em **Outros Resultados Operacionais** é explicado, principalmente, pelo maior **provisionamento do Programa de Participação de Resultados (PPR)** dos colaboradores, em razão da performance auferida versus o orçamento da Companhia. Importante mencionar que o orçamento de 2021 foi realizado em momento de muitas incertezas e volatilidade, durante a segunda onda da Covid-19, e a recuperação se deu de forma mais rápida e intensa do que o projetado, levando ao reconhecimento de despesas relativas ao PPR bastante superior ao usual e em níveis não recorrentes. Em 2020, ao contrário, estas despesas foram inferiores ao usual, pelos efeitos da pandemia naquele ano, que não eram esperados.



## EBITDA Ajustado de Varejo

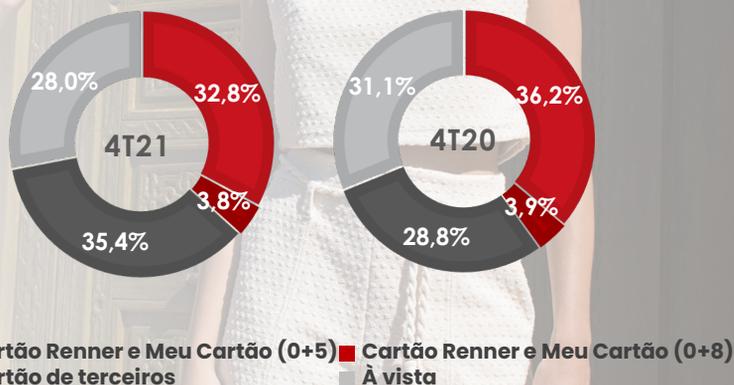


- O **EBITDA Ajustado de Varejo** alcançou R\$ 724,5 milhões no trimestre, **crescimento de 7,0%** versus o 4T20, com **margem de 20,3%**, em função dos maiores volumes vendidos, bem como pela melhor margem bruta. Este desempenho refletiu também o maior provisionamento do Programa de Participação nos Resultados, em níveis não recorrentes. Excluída esta despesa em ambos os períodos, o EBITDA de Varejo cresceu 24,4%, com Margem de 24,5%, relativamente estável versus o 4T20.

## Condições de Pagamento

- No 4T21, a Companhia totalizava **34,7 milhões de cartões emitidos**, que representaram **36,6% das vendas** de varejo, versus 40,1% no 4T20. Esta redução deveu-se aos efeitos na base de clientes durante a pandemia. Contudo, a diferença na comparação anual apresentou evolução sequencial ao longo do ano, sendo a participação dos cartões Private Label e Co-branded no 4T21, a mais próxima aos níveis de 2020, com **aumento de 11% na base ativa** de clientes da Realize e maior comparabilidade das operações.

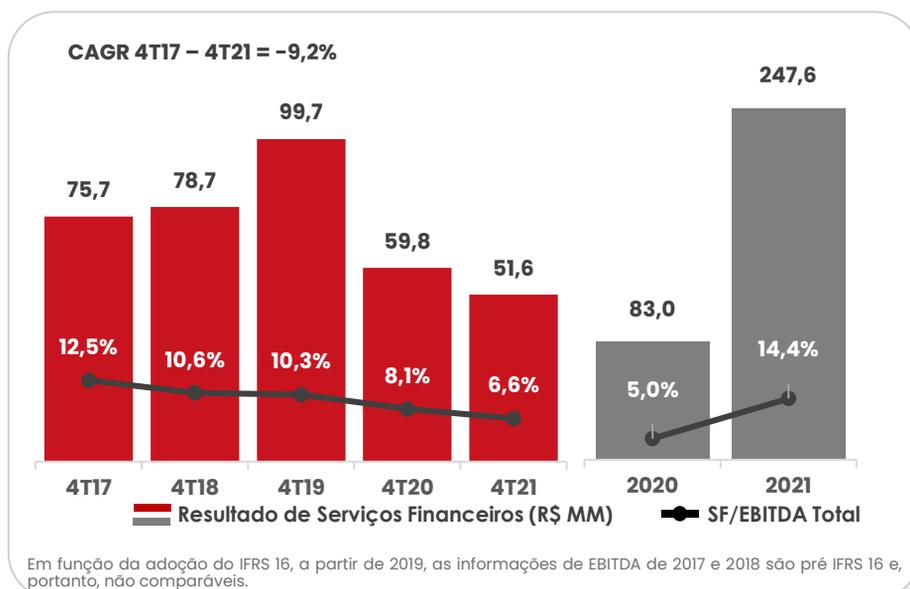
Distribuição da Venda por Condições de Pagamento



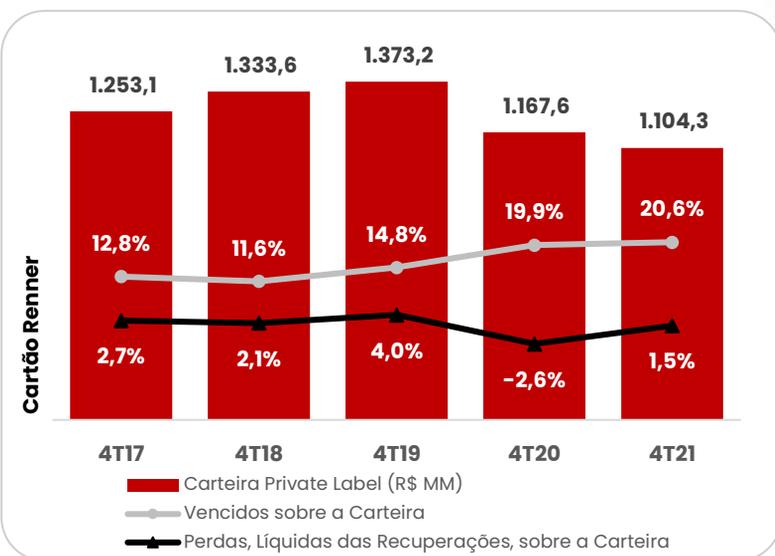
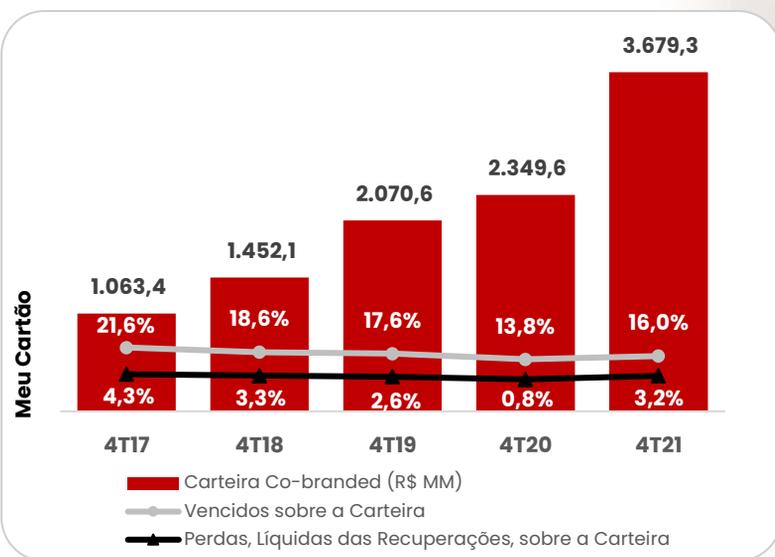
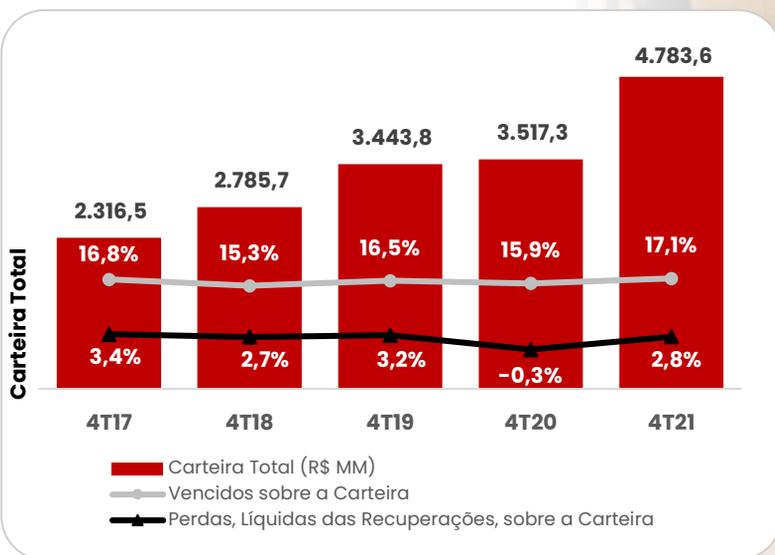
## Resultado de Serviços Financeiros

(R\$ MM)	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>Receitas, Líq. do Funding e Impostos</b>	<b>301,6</b>	<b>151,7</b>	<b>98,9%</b>	<b>993,6</b>	<b>854,3</b>	<b>16,3%</b>
Cartão Renner ( <i>Private Label</i> )	41,8	29,6	41,2%	172,0	246,9	-30,3%
Meu Cartão ( <i>Co-branded</i> )	259,8	122,0	112,9%	821,6	607,5	35,2%
<b>Perdas, Líq. das Recuperações</b>	<b>(135,5)</b>	<b>12,0</b>	<b>NA</b>	<b>(339,8)</b>	<b>(412,6)</b>	<b>-17,7%</b>
Cartão Renner ( <i>Private Label</i> )	(17,1)	30,8	-155,4%	(41,2)	(107,2)	-61,5%
Meu Cartão ( <i>Co-branded</i> )	(118,4)	(18,9)	528,3%	(298,6)	(305,5)	-2,3%
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(114,6)</b>	<b>(103,8)</b>	<b>10,4%</b>	<b>(406,3)</b>	<b>(358,7)</b>	<b>13,2%</b>
<b>Resultado de Serviços Financeiros</b>	<b>51,6</b>	<b>59,9</b>	<b>-13,9%</b>	<b>247,6</b>	<b>83,0</b>	<b>198,3%</b>
% Sobre o EBITDA Total Ajustado (pós IFRS 16)	6,6%	8,1%	-1,5p.p.	14,4%	5,0%	9,4p.p.

- O **Resultado de Serviços Financeiros** totalizou **R\$ 51,6 milhões** no 4T21, queda de 13,9% em relação ao 4T20, em função, basicamente, do aumento das **Perdas Líquidas**. Além dos maiores volumes de carteira no período, no 4T20, a perda líquida foi positiva em R\$ 12,0 milhões, consequência de reversões de provisões naquele trimestre, impactando de forma relevante a base de comparação. Relativamente à carteira, as Perdas se mantiveram **abaixo dos níveis históricos**, refletindo a **qualidade de crédito**, assim como os **níveis de recuperação**. Em uma base de comparação normalizada, observou-se uma consistência na retomada dos resultados.
- Quanto às Receitas, seguiram em **trajetória sequencial de recuperação**, com **crescimento de 98,9%**, reflexo dos maiores volumes de carteira, decorrentes principalmente da maior oferta do Meu Cartão, bem como do aumento nas vendas.
- As Despesas Operacionais, por sua vez, **cresceram 10,4%**, muito inferior ao crescimento da carteira, decorrente do aumento do faturamento e do volume de transações. Esta linha também reflete as despesas relacionadas às iniciativas digitais na Realize e pressões inflacionárias.



# Inadimplência



- A carteira total de Serviços Financeiros (Cartão Renner e Meu Cartão) apresentou **crescimento de 36,0%** no 4T21 versus o 4T20. A carteira do Private Label foi menor em 5,4%, e a do Meu Cartão, por sua vez, foi 56,6% maior, resultado da estratégia de priorização da oferta deste produto, bem como pelo maior *spending*.

- Ambos os produtos apresentaram aumento no percentual de perdas líquidas, em função de reversões de provisões no 4T20 que beneficiaram aquele resultado, conforme mencionado anteriormente. Na comparabilidade histórica, a **Perda** segue em **níveis bastante controlados**, reflexo da **qualidade de crédito** e dos **níveis de recuperação**.

- Quanto aos vencidos, também houve aumento. No Private Label, deveu-se à baixa geração de volumes, com menor renovação da carteira. Já no Meu Cartão, foi resultado de uma oferta mais ampla, buscando maior rentabilização e levando à patamares mais normalizados de vencidos, ainda que nos menores níveis históricos.

# EBITDA Ajustado Total

(R\$ MM)	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>Lucro líquido</b>	<b>415,8</b>	<b>354,0</b>	<b>17,5%</b>	<b>633,1</b>	<b>1.096,3</b>	<b>-42,2%</b>
( + ) IR, CSLL	77,0	134,4	-42,7%	6,7	104,5	-93,5%
( + ) Resultado Financeiro, Líquido	26,6	42,6	-37,4%	175,4	(343,9)	NA
( + ) Depreciações e Amortizações (*)	237,0	196,8	20,5%	877,0	759,6	15,5%
<b>EBITDA Total</b>	<b>756,5</b>	<b>727,7</b>	<b>4,0%</b>	<b>1.692,2</b>	<b>1.616,5</b>	<b>4,7%</b>
( + ) Plano de Opção de Compra de Ações	3,9	7,0	-43,7%	15,4	22,8	-32,8%
( + ) Participações Estatutárias	6,8	1,9	259,2%	6,8	1,4	395,5%
( + ) Resultado da Baixa e Provisão para Perda em Ativos Fixos	8,9	0,6	NA	9,0	20,5	-56,2%
<b>EBITDA Total Ajustado (pós IFRS 16)<sup>1</sup></b>	<b>776,1</b>	<b>737,1</b>	<b>5,3%</b>	<b>1.723,3</b>	<b>1.661,2</b>	<b>3,7%</b>
<b>Margem EBITDA Total Ajustada (Pós IFRS 16)<sup>1</sup></b>	<b>21,8%</b>	<b>25,2%</b>	<b>-3,4p.p.</b>	<b>18,0%</b>	<b>24,9%</b>	<b>-6,9p.p.</b>
( - ) Depreciação de Arrendamento (IFRS 16) (*)	(117,0)	(86,2)	35,7%	(413,2)	(335,0)	23,3%
( - ) Despesa Financeira de Arrendamento (IFRS 16) (**)	(56,5)	(34,2)	65,2%	(201,8)	(135,8)	48,6%
<b>EBITDA Total Ajustado (pré IFRS 16)<sup>2</sup></b>	<b>602,5</b>	<b>616,7</b>	<b>-2,3%</b>	<b>1.108,4</b>	<b>1.190,4</b>	<b>-6,9%</b>
<b>Margem EBITDA Total Ajustada (pré IFRS 16)<sup>2</sup></b>	<b>16,9%</b>	<b>21,1%</b>	<b>-4,2p.p.</b>	<b>11,6%</b>	<b>17,9%</b>	<b>-6,3p.p.</b>

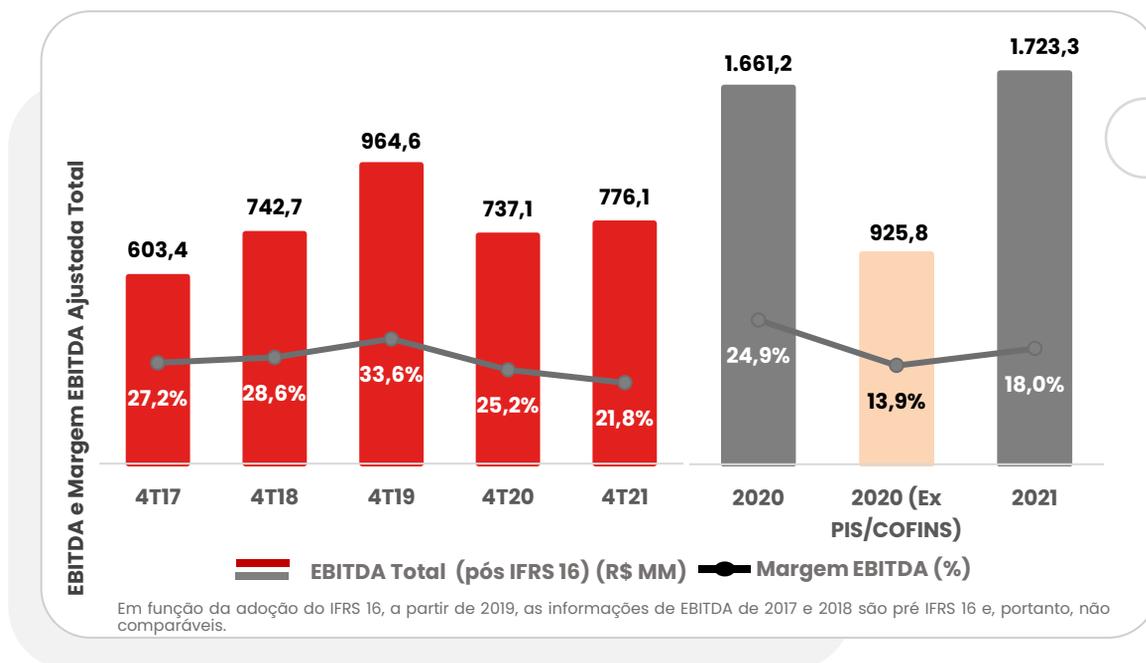
De acordo com o previsto no art. 4º da Instrução CVM nº 527, a Companhia optou por divulgar o EBITDA Ajustado, conforme tabela acima, visando demonstrar a informação que melhor reflete a geração operacional bruta de caixa em suas atividades.

1 EBITDA Total Ajustado, sem a despesa de depreciação e despesa financeira dos arrendamentos, relativas ao IFRS 16.

2 EBITDA Total Ajustado, com a despesa de depreciação e despesa financeira dos arrendamentos, relativas ao IFRS 16.

(\*) A Depreciação e Amortização sobre arrendamento está demonstrada líquida dos efeitos do PIS/COFINS, cujo montante dos impostos são respectivamente (R\$ 10,3 MM no 4T21 e R\$ 8,1 MM no 4T20).

(\*\*) Os Juros sobre Arrendamento estão demonstrados líquidos dos efeitos do PIS/COFINS, cujo montante dos impostos são respectivamente (R\$ 3,6 MM no 4T21 e R\$ 2,1 MM no 4T20).



- O EBITDA Total Ajustado do 4T21 foi de **R\$ 776,1 milhões**, com **margem de 21,8%**, alta de **5,3%** versus a performance do 4T20, devido a melhora da operação de varejo. Este desempenho refletiu também os maiores níveis de despesas de PPR, mencionados anteriormente, assim como o menor Resultado de Produtos Financeiros. Excluída a despesa do PPR, em ambos os períodos, o EBITDA Total ajustado cresceu 21,4%, com Margem de 25,9%, relativamente estável versus o 4T20.

## Resultado Financeiro Líquido

(R\$ MM)	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>105,1</b>	<b>11,4</b>	<b>820,3%</b>	<b>229,1</b>	<b>598,6</b>	<b>-61,7%</b>
Rendimentos de Equivalentes de Caixa	93,5	7,0	>1000%	196,0	35,3	456,1%
Outras Receitas Financeiras	11,6	4,4	164,6%	33,0	563,4	-94,1%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(137,8)</b>	<b>(61,8)</b>	<b>123,1%</b>	<b>(398,1)</b>	<b>(238,9)</b>	<b>66,7%</b>
Juros de Empréstimos, Financiamentos e Swap	(62,6)	(23,0)	172,4%	(168,6)	(87,5)	92,6%
Outras Despesas Financeiras	(18,7)	(4,6)	308,9%	(27,7)	(15,6)	78,2%
Despesa Financeira de Arrendamento	(56,5)	(34,2)	65,2%	(201,8)	(135,8)	48,6%
<b>Varição Monetária, Líquida</b>	<b>6,6</b>	<b>7,8</b>	<b>-15,5%</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(15,8)</b>	<b>-68,2%</b>
<b>Resultado Financeiro, Líquido</b>	<b>(26,2)</b>	<b>(42,6)</b>	<b>38,6%</b>	<b>(174,1)</b>	<b>343,9</b>	<b>NA</b>

- O **Resultado Financeiro Líquido** foi negativo em **R\$ 26,2 milhões** versus R\$ 42,6 milhões também negativos no 4T20, principalmente em função dos rendimentos de equivalentes de caixa sobre os recursos da oferta de ações liquidada no 2T21.

## Fluxo de Caixa Livre

### RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA LIVRE

(R\$ MM)	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>EBITDA Total Ajustado (Pós IFRS 16)</b>	<b>776,1</b>	<b>737,1</b>	<b>39,0</b>	<b>1.723,3</b>	<b>1.661,2</b>	<b>62,1</b>
(+/-) IR, CSLL/Outros	71,3	13,7	57,6	125,0	222,7	(97,7)
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>847,4</b>	<b>750,8</b>	<b>96,6</b>	<b>1.848,3</b>	<b>1.883,9</b>	<b>(35,6)</b>
<b>(+/-) Variação Capital de Giro</b>	<b>(462,7)</b>	<b>(211,1)</b>	<b>(251,6)</b>	<b>(1.084,5)</b>	<b>(1.346,4)</b>	<b>261,9</b>
Contas a Receber	(1.529,1)	(1.132,8)	(396,3)	(1.601,2)	14,3	(1.615,5)
Obrigações com Administradora de Cartões	399,7	220,0	179,7	641,7	207,9	433,8
Estoques	86,5	141,6	(55,1)	(227,9)	(257,2)	29,3
Fornecedores	265,9	426,4	(160,5)	195,3	418,6	(223,3)
Impostos	303,9	249,7	54,2	225,3	(1.313,3)	1.538,6
Outras Contas a Receber/Pagar	10,4	(116,0)	126,4	(317,7)	(416,7)	99,0
<b>(-) Capex</b>	<b>(252,8)</b>	<b>(124,7)</b>	<b>(128,1)</b>	<b>(934,0)</b>	<b>(544,0)</b>	<b>(390,0)</b>
<b>(-) Investimentos em controladas</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(96,3)</b>	<b>-</b>	<b>(96,3)</b>
<b>(=) Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>131,9</b>	<b>415,0</b>	<b>(283,1)</b>	<b>(266,5)</b>	<b>(6,5)</b>	<b>(260,0)</b>

- A redução no **Fluxo de Caixa Livre** deveu-se, principalmente, à maior **necessidade de capital de giro**, em especial relacionada ao aumento do **Contas a Receber**, fruto do melhor **desempenho de vendas** no 4T21 versus o mesmo trimestre do ano anterior, bem como do maior **spending off-us do Meu Cartão**, cuja contrapartida da parcela em dia está na linha **Obrigações com Administradora de Cartões**. Adicionalmente, os maiores **investimentos no período** também influenciaram este desempenho.

## (Caixa) Endividamento Líquido

(R\$ MM)

dez.21

dez.20

<b>Empréstimos e Financiamentos</b>	<b>2.664,5</b>	<b>2.623,0</b>
Circulante	1.610,5	1.077,1
Não Circulante	1.054,0	1.545,9
<b>Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente</b>	<b>802,6</b>	<b>762,0</b>
Circulante	475,5	341,4
Não Circulante	327,1	420,6
<b>Endividamento Bruto</b>	<b>3.467,1</b>	<b>3.385,0</b>
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras</b>	<b>(5.947,5)</b>	<b>(2.672,4)</b>
<b>(Caixa) Endividamento Líquido</b>	<b>(2.480,4)</b>	<b>712,6</b>
<i>(Caixa) Endividamento Líquido/EBITDA Ajustado Total (Pós IFRS 16)</i>	<i>-1,44x</i>	<i>0,43x</i>
<i>(Caixa) Endividamento Líquido/EBITDA Ajustado Total (Pré IFRS 16)</i>	<i>-2,24x</i>	<i>0,60x</i>

- Em 31 de dezembro de 2021, a Companhia apresentou **Caixa Líquido de R\$ 2.480,4 milhões**, em razão da emissão de 102 milhões de novas ações, realizada no 2T21. A oferta de ações foi liquidada no dia 4 de maio e os recursos estão sendo utilizados no desenvolvimento do ecossistema de moda e lifestyle, na aceleração da transformação digital, bem como na construção do novo CD Omni e na expansão de lojas físicas.

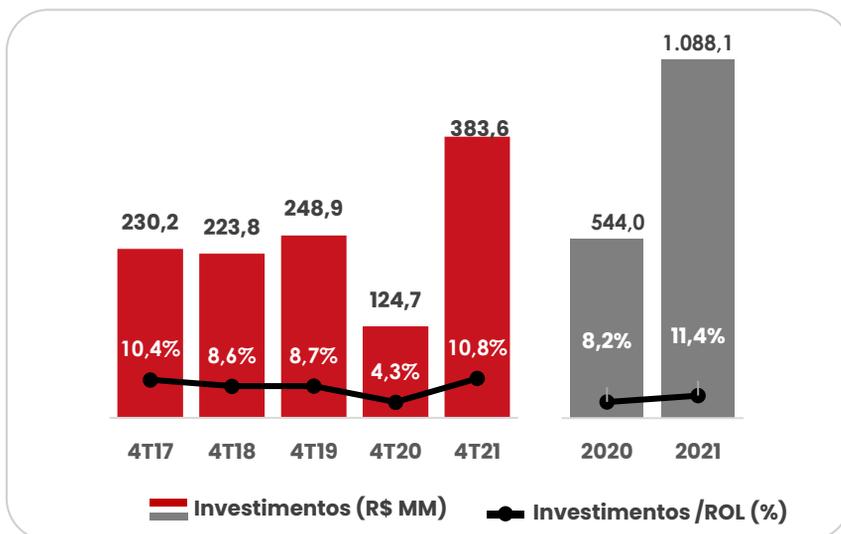
Os Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente destinam-se ao financiamento das carteiras de Serviços Financeiros e sua variação está atrelada aos volumes financiados destes serviços. As despesas dos serviços da dívida relacionadas à gestão de capital estão contabilizadas no Resultado Financeiro, Líquido. Os Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente, que são atrelados a Serviços Financeiros, têm seus custos refletidos no Resultado Operacional.



# Investimentos

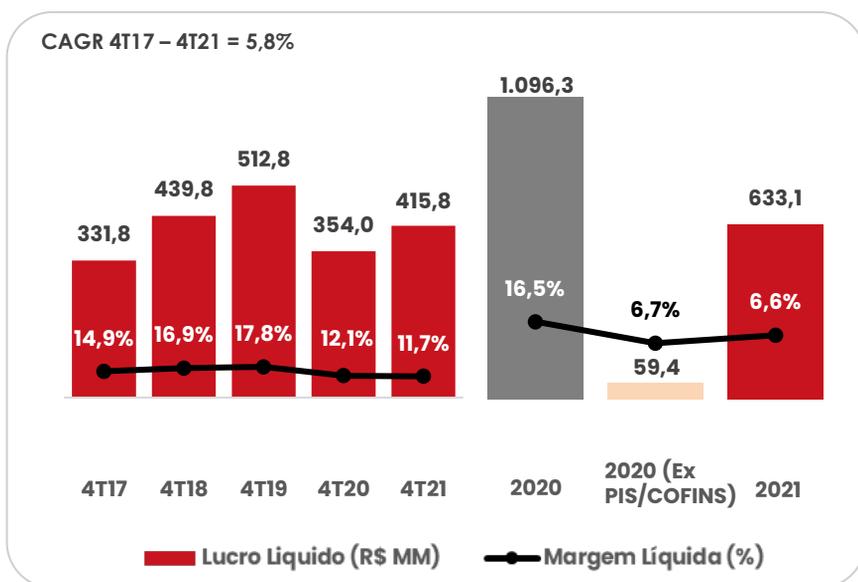
(R\$ MM)	4T21	4T20	2021	2020
Novas lojas	14,7	14,8	173,2	96,3
Remodelação de instalações e outros	36,3	17,5	91,2	45,5
Sistemas e equip. de tecnologia	174,8	66,5	488,5	265,7
Centros de distribuição e outros	157,8	25,9	335,2	136,5
<b>Total dos investimentos</b>	<b>383,6</b>	<b>124,7</b>	<b>1.088,1</b>	<b>544,0</b>

- No trimestre, houve **aumento de 207,6% nos investimentos**, reflexo, principalmente, das iniciativas relacionadas à digitalização das operações e desenvolvimento do ecossistema Lojas Renner S.A, dos desembolsos relativos à construção do novo CD em São Paulo e da retomada do plano de remodelação de lojas em níveis mais normalizados. Do total investido, 46% foram aplicados em Sistemas e Equipamentos de tecnologia, 41% em Centros de Distribuição e 13% na abertura de Novas lojas e Remodelações. Maiores informações sobre a evolução destas iniciativas no Relatório da Administração, em “Desenvolvimento do Ecossistema de Moda e Lifestyle”.
- No trimestre, a **Renner** inaugurou 2 lojas e encerrou 1, finalizando o ano com 413 unidades em operação, incluindo 8 no Uruguai, 4 na Argentina e 9 da Ashua, com metragem total de 713,8 mil m<sup>2</sup>. Já a **Camicado** seguiu com 119 unidades, com metragem de vendas total de 49,8 mil m<sup>2</sup>. A **Youcom**, por sua vez, permaneceu com 104 lojas, com metragem de vendas total de 17,7 mil m<sup>2</sup>.
- As despesas com Depreciação e Amortização (excluindo arrendamentos) totalizaram **R\$ 120,0 milhões** no 4T21, 8,6% maior ante o 4T20, em função, principalmente, do aumento nos ativos relativos à sistemas de TI e da continuidade do plano de expansão de lojas.



	Lojas	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<b>RENNER</b>	Número de Lojas	413	393	20	413	393	20
	Inaugurações	2	1	N/A	21	7	-
	Fechamentos	1	1	-	1	2	-
	Área de Vendas (mil m <sup>2</sup> )	713,8	690,3	3,4%	713,8	690,3	3,4%
<b>CAMICADO</b>	Número de Lojas	119	113	6	119	113	6
	Inaugurações	0	0	N/A	6	2	-
	Fechamentos	0	0	-	0	3	-
	Área de Vendas (mil m <sup>2</sup> )	49,8	48,3	3,1%	49,8	48,3	3,1%
<b>YOUCOM</b>	Número de Lojas	104	100	4	104	100	4
	Inaugurações	0	0	N/A	4	2	-
	Fechamentos	0	0	-	1	3	-
	Área de Vendas (mil m <sup>2</sup> )	17,7	16,9	4,7%	17,7	16,9	4,7%

## Lucro Líquido e Eventos Societários



- O **Lucro Líquido** do trimestre foi de **R\$ 415,8 milhões**, 17,5% superior ao 4T20, em função da menor alíquota efetiva de IR&CS, que foi beneficiada pelo maior valor deliberado de juros sobre o capital próprio, bem como por incentivos fiscais considerados como subvenção para investimento, com base na Lei Complementar 160. Conforme comentado nos capítulos de EBITDA, excluído o efeito do PPR, o Lucro Líquido foi 49,1% maior, com aumento de 2,9 p.p. na margem.
- No 4T21, a Lojas Renner creditou aos seus acionistas, dividendos na forma de **Juros sobre Capital Próprio**, no montante de **R\$ 127,0 milhões**, correspondentes a **R\$ 0,1289** por ação, considerando a quantidade de 985.620.552 ações ordinárias, das quais já foram excluídas as ações em tesouraria.
- Adicionalmente, no trimestre ocorreu **bonificação de ações** na razão de 10%, sendo 1 nova ação ordinária para cada 10 ações ordinárias possuídas, com custo unitário de R\$13,35 e distribuição gratuita aos acionistas.



# Demonstrações dos Resultados Consolidados

R\$ mil	4T21	4T20	Var	2021	2020	Var
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>3.871.580</b>	<b>3.074.874</b>	<b>25,9%</b>	<b>10.571.556</b>	<b>7.537.180</b>	<b>40,3%</b>
Vendas de mercadorias	3.556.539	2.919.558	21,8%	9.547.440	6.660.571	43,3%
Receitas de serviços	315.041	155.316	102,8%	1.024.116	876.609	16,8%
<b>Custo das Vendas</b>	<b>(1.610.198)</b>	<b>(1.352.892)</b>	<b>19,0%</b>	<b>(4.399.178)</b>	<b>(3.223.570)</b>	<b>36,5%</b>
Custos das Vendas de Mercadorias	(1.599.088)	(1.349.235)	18,5%	(4.374.886)	(3.201.309)	36,7%
Custos dos serviços	(11.110)	(3.657)	0,0%	(24.292)	(22.261)	9,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.261.382</b>	<b>1.721.982</b>	<b>31,3%</b>	<b>6.172.378</b>	<b>4.313.610</b>	<b>43,1%</b>
<b>Despesas Operacionais<sup>1</sup></b>	<b>(1.742.422)</b>	<b>(1.191.081)</b>	<b>46,3%</b>	<b>(5.358.434)</b>	<b>(3.456.731)</b>	<b>55,0%</b>
Vendas	(953.658)	(809.867)	17,8%	(3.204.715)	(2.468.018)	29,8%
Gerais e Administrativas	(354.637)	(251.076)	41,2%	(1.181.073)	(885.233)	33,4%
Perdas em Crédito, Líquidas	(135.497)	11.954	NA	(339.801)	(412.636)	-17,7%
Outros Resultados Operacionais	(298.630)	(142.092)	110,2%	(632.845)	309.156	-304,7%
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>518.960</b>	<b>530.901</b>	<b>-2,2%</b>	<b>813.944</b>	<b>856.879</b>	<b>-5,0%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(26.155)</b>	<b>(42.570)</b>	<b>-38,6%</b>	<b>(174.091)</b>	<b>343.882</b>	<b>-150,6%</b>
Receitas Financeiras	158.213	55.783	183,6%	383.304	712.925	-46,2%
Despesas Financeiras	(184.368)	(98.353)	87,5%	(557.395)	(369.043)	51,0%
<b>Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>492.805</b>	<b>488.331</b>	<b>0,9%</b>	<b>639.853</b>	<b>1.200.761</b>	<b>-46,7%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(77.019)	(134.377)	-42,7%	(6.741)	(104.492)	-93,5%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>415.786</b>	<b>353.954</b>	<b>17,5%</b>	<b>633.112</b>	<b>1.096.269</b>	<b>-42,2%</b>
Lucro Líquido por Ação - Básico R\$	0,4639	0,4014	15,6%	0,6647	1,2424	-46,5%
Lucro Líquido por Ação - Diluído R\$	0,4627	0,4000	15,7%	0,6647	1,2424	-46,5%
Quantidade de Ações ao Final do Período (em milhares)	988.779	796.170	-	988.779	796.170	-

# Balancos Patrimoniais Consolidados

R\$ mil	dez.21	dez.20
<b>ATIVO TOTAL</b>	<b>21.411.985</b>	<b>14.642.583</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>13.984.780</b>	<b>8.896.766</b>
Caixa e equivalentes de caixa	5.489.417	2.066.781
Aplicações financeiras	458.085	605.572
Contas a receber	5.412.881	3.811.668
Estoques	1.609.560	1.381.662
Tributos a recuperar	849.389	961.997
Instrumentos financeiros derivativos	24.364	5.435
Outros ativos	141.084	63.651
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>7.427.205</b>	<b>5.745.817</b>
Realizável a longo prazo		
Tributos a recuperar	551.243	661.111
Imposto de renda e contribuição social diferidos	457.537	276.925
Outros ativos	125.738	12.847
Imobilizado	2.650.859	2.154.260
Direito de uso	2.434.188	1.700.038
Intangível	1.207.640	940.636
<b>PASSIVO TOTAL E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>21.411.985</b>	<b>14.642.583</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>7.954.100</b>	<b>5.633.411</b>
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	1.610.452	1.077.081
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	475.522	341.390
Arrendamentos a pagar	666.100	496.583
Fornecedores	1.762.233	1.404.852
Obrigações com Administradora de Cartões	1.835.143	1.193.168
Obrigações Fiscais	516.678	402.930
Obrigações Sociais e Trabalhistas	460.373	226.816
Obrigações Estatutárias	353.522	246.269
Provisões para Riscos	66.613	67.059
Instrumentos Financeiros Derivativos	315	31.428
Outras Obrigações	207.149	145.835
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>3.651.264</b>	<b>3.507.856</b>
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.054.027	1.545.933
Financiamentos - operações serviços financeiros	327.101	420.575
Arrendamentos a pagar	1.994.936	1.365.804
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3.392	-
Provisões para riscos	58.992	95.503
Instrumentos Financeiros Derivativos	86.122	55.237
Outras obrigações	126.694	24.804
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>9.806.621</b>	<b>5.501.316</b>
Capital social	8.978.349	3.805.326
Ações em tesouraria	(108.620)	(119.461)
Reservas de capital	85.966	94.031
Reservas de lucros	739.901	1.694.515
Outros resultados abrangentes	111.025	26.905

# Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidados

R\$ mil	4T21	4T20	2021	2020
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais</b>				
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>415.786</b>	<b>353.954</b>	<b>633.112</b>	<b>1.096.269</b>
<b>Ajustes para Conciliar o Resultado ao Caixa e Equivalentes de Caixa</b>				
<b>Gerados pelas Atividades Operacionais</b>				
Depreciações e amortizações	247.968	204.926	916.070	791.036
Juros e custos de estruturação sobre empréstimos e arrendamento	123.695	60.787	387.590	238.548
Juros de financiamentos de serviços operacionais	17.091	5.745	40.781	29.708
Imposto de renda e contribuição social	77.019	134.377	6.741	104.492
Perdas (reversões) estimadas em ativos, líquidas	93.137	(113.651)	33.022	117.371
Exclusão do ICMS na base de cálculo do PIS e COFINS	(1.443)	-	(17.416)	(1.363.029)
Descontos - arrendamentos a pagar	(21.592)	(13.716)	(117.622)	(128.927)
Outros ajustes do lucro líquido	34.472	60.466	98.012	95.560
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>986.133</b>	<b>692.888</b>	<b>1.980.290</b>	<b>981.028</b>
<b>(Aumento) Redução nos Ativos</b>				
Contas a receber de clientes	(1.648.983)	(1.055.918)	(1.659.394)	(95.712)
Estoques	93.586	130.199	(218.537)	(265.461)
Tributos a recuperar	62.758	30.622	222.723	75.502
Outros ativos	397	532	(186.154)	(1.287)
<b>Aumento (Redução) nos Passivos</b>				
Fornecedores	255.056	438.370	172.011	419.457
Obrigações com administradoras de cartões	399.816	219.965	641.975	207.870
Obrigações fiscais	235.203	160.250	(14.382)	(124.919)
Outras obrigações	165.384	(32.699)	367.470	(18.251)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(22.470)	44.212	(72.223)	(296.099)
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(45.495)	(21.726)	(147.362)	(49.224)
Juros pagos sobre financiamentos de serviços operacionais	(1.286)	-	(18.304)	(10.301)
<b>Caixa líquido gerado nas atividades operacionais, antes das aplic. financeiras</b>	<b>480.099</b>	<b>606.695</b>	<b>1.068.113</b>	<b>822.603</b>
Aplicações financeiras	56.109	22.399	147.487	(214.224)
<b>Caixa líquido gerado nas atividades operacionais</b>	<b>536.208</b>	<b>629.094</b>	<b>1.215.600</b>	<b>608.379</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimentos</b>				
Aquisições de imobilizado e intangível	(252.770)	(124.706)	(933.963)	(543.976)
Recebimentos por vendas de ativos fixos	-	116	419	147
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirido	-	-	(96.271)	-
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos</b>	<b>(252.770)</b>	<b>(124.590)</b>	<b>(1.029.815)</b>	<b>(543.829)</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>				
Aumento do capital social, líquido das custas de emissão	4.319	8.165	3.916.730	9.692
Recompra de ações	-	-	-	(96.964)
Captações de empréstimos	75.592	527.243	1.405.547	3.467.279
Amortização de empréstimos e debêntures	(12.008)	(184.684)	(1.368.523)	(1.787.961)
Contraprestação de arrendamentos a pagar	(138.206)	(103.548)	(471.918)	(334.911)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	-	13.687	(244.037)	(243.835)
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos</b>	<b>(70.303)</b>	<b>260.863</b>	<b>3.237.799</b>	<b>1.013.300</b>
<b>Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(243)</b>	<b>(1.963)</b>	<b>(948)</b>	<b>7.977</b>
<b>Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>212.892</b>	<b>763.404</b>	<b>3.422.636</b>	<b>1.085.827</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.276.525	1.303.377	2.066.781	980.954
<b>Caixa e equivalentes de caixa no fim do período</b>	<b>5.489.417</b>	<b>2.066.781</b>	<b>5.489.417</b>	<b>2.066.781</b>

# 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).

CDB: Certificado de Depósito Bancário, é um título de renda fixa emitido por bancos para captar dinheiro e financiar suas atividades. Em troca deste empréstimo de recursos ao banco, o mesmo irá devolver ao investidor a quantia aplicada mais o juro acordado no momento do investimento.

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.

FINTECH: Empresa que utiliza tecnologia para oferecer produtos e serviços financeiros de forma inovadora. A palavra tem como etimologia a junção das palavras em inglês financial e technology, que em tradução livre significam tecnologia financeira.

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

FORTNITE: Jogo eletrônico multijogador online revelado originalmente em 2011, desenvolvido pela Epic Games.

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 mercadorias é um termo usado no varejo online para indicar o valor monetário total de vendas nesse canal.

GUIDE SHOP: Modelo de "loja guia", é um estabelecimento comercial físico com mostruário, porém sem estoque (ou com um pequeno estoque), no qual os consumidores escolhem e provam produtos, os compram via totens ou tablets, e recebem as mercadorias em casa.

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.

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.

LOYALTY: Programa de fidelidade e incentivo oferecido para recompensar clientes e encorajar repetição de negócios.

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.

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.

VITRINE INFINITA: É a disponibilização dos estoques das lojas físicas no e-commerce, dessa forma, os clientes podem comprar os produtos do estoque da loja física através do e-commerce.

## Sobre a Lojas Renner S.A.

Companhia constituída em 1965 e de capital aberto desde 1967. 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, e, via ADRs, no OTC US, sob o código LRENY. Em 31.12.2021, o preço de fechamento da ação LREN3 foi de R\$ 24,44 e o valor de mercado da Companhia era de R\$ 24,2 bilhões.

A Lojas Renner é a maior varejista de moda no Brasil. Seu ecossistema conta com 414 lojas Renner (incluindo 8 lojas no Uruguai, 4 na Argentina e 9 Ashua), 119 Camicado e 104 Youcom em 31 de dezembro de 2021, além das suas plataformas online.

A Renner desenvolve e vende roupas, calçados e moda íntima de qualidade para mulheres, homens, adolescentes e crianças sob 18 marcas próprias, das quais 8 são representativas do conceito Lifestyle, em que cada uma reflete um estilo próprio de ser e de vestir. Também vende acessórios e cosméticos por meio de 2 marcas próprias e oferece mercadorias em determinadas categorias sob marcas de terceiros.

A Camicado, adquirida em 2011, é uma empresa no segmento de casa e decoração e a Youcom, lançada em 2013, é um novo modelo de loja, especializada em moda jovem. A Companhia conta, ainda, com a Realize CFI, Instituição Financeira que apoia o negócio de varejo da Renner, através da gestão dos serviços financeiros oferecidos. Em 2021, adquiriu o Repassa, startaup de revenda assistida de moda, em linha com a construção de seu ecossistema de moda e Lifestyle.

Mulheres entre 18 e 39 anos de idade, que estão na faixa de consumo médio-alto da população brasileira, são o público-alvo da Renner e Camicado. Já a Youcom atende também o segmento de renda médio, mas com foco entre 18 e 35 anos de idade.

A Lojas Renner oferece a seus clientes produtos de moda em vários estilos, com qualidade e preços competitivos, em ambientes práticos e agradáveis.

## Relações com Investidores e Governança Corporativa

### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Contato: [ri@lojasrenner.com.br](mailto:ri@lojasrenner.com.br)

Carla Sffair  
Caroline Luccarini  
Maurício Töller  
Luciana Moura

### GOVERNANÇA CORPORATIVA

Contato: [gc@lojasrenner.com.br](mailto:gc@lojasrenner.com.br)

Informações sobre assembleias: [acionistas@lojasrenner.com.br](mailto:acionistas@lojasrenner.com.br)

Diva Freire  
Luciana Bandeira  
Eric Schweitzer

## Aviso Legal

*As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Lojas Renner S.A. são meramente projeções 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. Variações maiores que 1000% são apresentadas como NA nas tabelas.*

*Os gráficos trimestrais e acumulados não representam necessariamente as mesmas escalas.*