

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2020

Mensagem da Administração

O ano de 2020 ficará marcado na história. Não só pela pandemia e pelos dias intensos e imprevisíveis que vivemos, mas também por toda a transformação e evolução que vivemos em nossos negócios. Não temos dúvidas de que saímos de 2020 muito mais fortes, ágeis e resilientes. Nos reinventamos em muitos aspectos e, apesar de tudo, hoje somos uma empresa melhor e com oportunidades de acelerar todos os planos e metas que prevíamos em nossa transformação digital e na contínua expansão das lojas físicas pela América Latina.

Mas antes de falarmos sobre o futuro, acreditamos que cabe aqui, ressaltar nossas ações e aprendizados do ano que passou. Fomos pioneiros no setor, tomando a difícil, mas correta, decisão de fecharmos temporariamente todas as nossas lojas físicas em março, antes dos decretos e do mercado em geral. Trabalhamos muito para fazer algo nunca imaginado e colocamos, como sempre, as pessoas no centro de nossas decisões, optando pela preservação da saúde e das vidas e mantivemos nosso negócio, com manutenção de empregos e o máximo possível de ativação dos negócios. No mesmo momento, seguimos organizando as operações dos Centros de Distribuição e Centrais de Atendimento, de forma a continuar nossa jornada, com segurança para nossos clientes e equipes, respeitando um de nossos principais valores: GENTE.

Paralelamente, reforçamos nosso balanço patrimonial, reavaliando os projetos e investimentos do ano e reduzindo o pagamento previsto de dividendos. Igualmente, buscamos recursos financeiros que nos possibilitassem ter uma posição confortável de caixa e que também permitissem apoiar nossos principais parceiros comerciais através da cadeia de fornecedores. Além disso, nos mobilizamos para colaborar com a comunidade em geral através de diversas iniciativas realizadas pelo Instituto Lojas Renner. No momento seguinte, após a organização do ambiente de negócios, começamos a planejar nossas ações para a retomada. A reabertura das lojas se deu de forma muito gradual e desde o fechamento em março, só tivemos a rede com 100% das lojas abertas ao final de agosto, mesmo que com restrições de funcionamento. Realmente tudo se mostrava ainda mais desafiador do que poderíamos pensar, mas, mesmo assim, persistimos e aceleramos nossas iniciativas de transformação, trazendo mais e melhores produtos e serviços à população.

Continuamos nossa jornada com um enorme avanço no online, que hoje tem um novo patamar de crescimento e relevância dentro do negócio. Nossos canais digitais representam mais de 12% das vendas totais, com crescimento de 126,0%, e sabemos que todos os passos implementados até aqui devem nos trazer muitas novas oportunidades.

Na parte operacional, tivemos muitos avanços. Em logística, aumentamos a produtividade nos Centros de Distribuição, aceleramos as entregas, reduzimos os lead times e melhoramos a experiência dos clientes. No e-commerce desenvolvemos em nosso aplicativo novas funcionalidades e serviços, dando maior autonomia aos clientes, permitindo que usem ferramentas para acompanhar pedidos e gerir suas informações de forma mais independente. Ainda no online, quintuplicamos o número de itens disponíveis e passamos a entregar 20% das vendas usando os estoques das lojas físicas.

Em nossas lojas, após as reaberturas, aceleramos também a nossa oferta omni. Além das iniciativas de vendas de produtos por Whatsapp e pelo Fashion Delivery (envio para clientes de sacolas com itens vendidos a partir do uso de dados), sabemos que muitos dos nossos consumidores que se tornaram digitais, agora se transformam em clientes omni. Ao longo do ano, fomos um dos apps de moda mais baixados, aumentamos o número de clientes de forma exponencial e agora, esses clientes, já habituados a

comprar on e offline, passam a desfrutar dos benefícios que uma operação omni, que historicamente comparam até 3x mais e com maior frequência, pode proporcionar: mais facilidade na retirada de pedidos nas lojas e trocas simplificadas, quando comparadas às experiências de devoluções por correio, isso sem falar na maior velocidade de entrega, uma vez que as lojas servem como hubs de distribuição espalhados em todo o País.

No ano, implantamos mais uma importante iniciativa com os pilotos da Prateleira Infinita, onde os clientes do e-commerce passam a ter a sua disposição, também, o estoque das lojas. Isso irá proporcionar maior disponibilidade dos estoques a todos, se refletindo em um maior giro de mercadorias, menor necessidade de remarcações e maior liberação de espaço em lojas para recebimento de novas coleções. E para suportar essas iniciativas, também nos estruturamos, através da criação de novas áreas, subdividindo as responsabilidades e dando maior foco aos negócios. Passamos a ter um executivo dedicado à Realize CFI para a agenda digital e de crescimento da nossa Financeira, desenvolvemos a área de Agilidade para disseminação dos métodos ágeis em toda a empresa, criamos tribos e squads para os projetos, desenvolvemos a nova diretoria de Dados e demos novas atribuições ao time de tecnologia, que conta hoje com mais de 700 pessoas, entre profissionais próprios e terceiros dedicados. Também montamos uma área de Estratégia e Novos Negócios que dará tração à agenda de parcerias, investimentos e aquisições. Nas outras marcas de varejo também continuamos investindo: aceleramos os e-commerces e seguimos focados na digitalização e nas trocas das melhores experiências e iniciativas. A Camicado passou por um profundo processo de melhoria da operação comercial e teve alterações importantes na gestão. Os resultados têm apresentado de forma muito consistente e se somam à toda a evolução do e-commerce e da oferta omni, além da contínua ampliação do marketplace. Assim, a penetração das vendas digitais foi de 25,9% na Camicado. Na Youcom também continuamos evoluindo, principalmente na parte online, que alcançou participação de 9,4% nas vendas. Lançamos o app e estamos investindo nas mesmas ferramentas e serviços já oferecidos na Renner. Na Ashua, seguimos fortalecendo a marca e consolidando nosso modelo omni de operação.

Na Realize, igualmente, seguimos a jornada da transformação digital, favorecida por novos comportamentos dos clientes. Com o longo período de lojas fechadas, digitalizamos os processos de pagamentos e de contato com os clientes e a Realize chegou a alcançar mais de 20 milhões de visitas mensais no app e site da Renner. Atualmente 80% das interações com clientes, relativas aos Cartões, são digitais. Um ano de desafios, sem dúvidas, mas também de superação. Em 2020, alcançamos R\$ 7,5 bilhões de Receita Líquida Total e nosso Endividamento Líquido foi de R\$ 712 milhões, equivalente a 0,6x o EBITDA Ajustado Total. Também investimos R\$ 544,0 milhões na expansão e digitalização da Companhia e nosso valor de mercado representava R\$ 34,5 bilhões em 31 de dezembro de 2020. Ainda, nosso Lucro Líquido totalizou R\$ 1,1 bilhão e foi aprovada a distribuição de 25% como remuneração aos acionistas. Adicionalmente, evoluímos muito na forma de trabalhar e de ver as coisas, nos papéis e nas soluções propostas, e agimos com determinação transformando a Companhia em busca de produtividade e velocidade para gerar maior encantamento aos clientes omni e, consequentemente, maior engajamento, frequência e recorrência. Tudo isso com uma atuação forte em três importantes pilares: inovação, digitalização e sustentabilidade.

Na parte ESG (Ambiental, Social e Governança) também avançamos. Além das medidas de colaboração e apoio à comunidade durante a pandemia, evoluímos nas ações para atingimento dos nossos compro-

missos públicos de sustentabilidade em 2021 e seguimos participando nas carteiras de índices importantes relacionados ao tema, tais como o ISE, o IGC e o IO2, além do DJI World, o MSCI Brazil ESG Leaders e o CDP Climate Change. Também fomos incluídos no novo índice da S&P B3 ESG, onde ficamos em primeiro lugar na lista de 10 empresas componentes. Ainda em governança, em 2020, comemoramos o 15º ano de atuação com o modelo corporativo pulverizado, fato que nos enche de orgulho, dito que em 2005, fomos a primeira empresa do País a ter 100% das ações negociadas na Bolsa de Valores Brasileira. Adicionalmente, assinamos um termo de adesão com a Women on Board (WOB), em que nos comprometemos a manter, pelo menos, duas conselheiras no Conselho de Administração. No ano que passou, também concluímos o projeto de adequação à Lei Geral de Proteção de Dados, um feito importante para garantir o uso das informações de forma segura e responsável.

E assim, concluímos nossa caminhada em 2020, ano em que observamos três claras oportunidades: a primeira refere-se a um novo comportamento dos consumidores, que nos permitirá ampliar o número de clientes omni e alavancamos a integração dos canais on e offline. A segunda diz respeito à reacomodação do setor de vestuário depois de um ano difícil, no qual só existirá espaço para quem tiver claros diferenciais competitivos para ganhar maior participação de mercado. E por fim, a terceira oportunidade se refere às relações comerciais que se fortaleceram ao longo do ano, pela forma como tratamos nossos grandes parceiros, os fornecedores de revenda.

Para 2021, ainda temos muitas incertezas sobre os cenários econômico e de saúde, no entanto, sabemos que estamos mais preparados e muito atentos às oportunidades que se configuram. Já somos a maior varejista omni de moda no Brasil e seguiremos expandindo a rede de lojas, ao mesmo tempo em que continuaremos crescendo a operação online, com encantamento!

Nosso maior objetivo será seguir acelerando a integração das lojas físicas e do e-commerce, combinando a operação de varejo e a Realize, através de um ecossistema de moda e lifestyle, aliando todos os negócios em inovação, digitalização e sustentabilidade, onde atingiremos nossos 4 primeiros compromissos públicos de ESG e já lançaremos novos desafios nesse aspecto.

Para o ecossistema, seguiremos nos diferenciando em produto e lifestyle, investindo em qualidade e moda, sempre atentos às oportunidades de parcerias, participações e novos negócios que se configuram a partir da combinação das marcas de varejo e Realize. Para isso, investiremos, ao todo, R\$1,1 bilhão, destinado à abertura de 20 a 30 lojas Renner, entre 5 a 10 unidades da Camicado, 5 a 10 da Youcom e cerca de 5 na Ashua, assim como à construção desse ecossistema e sua plataforma.

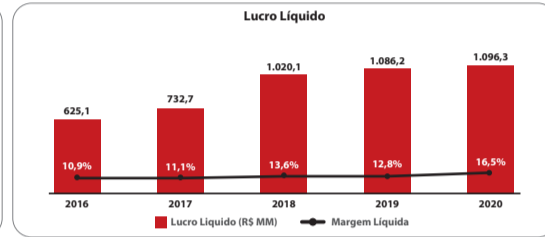
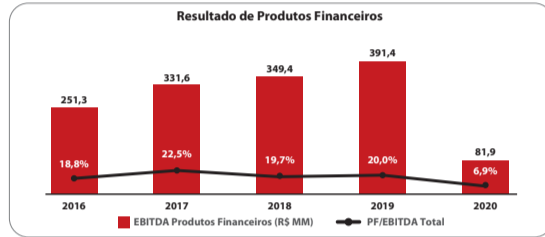
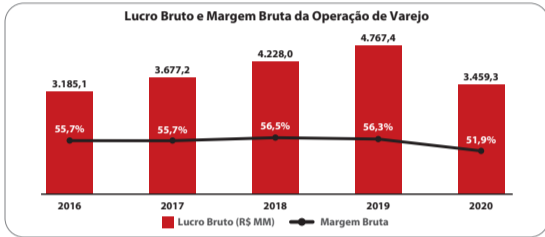
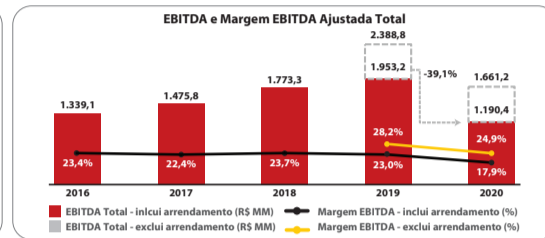
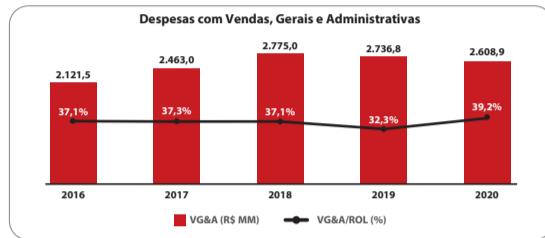
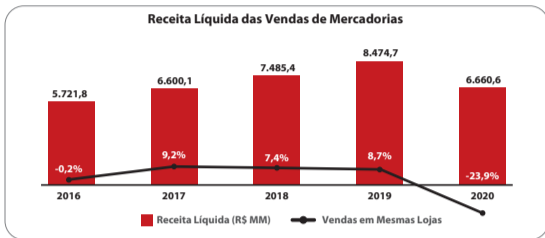
E por fim, não podemos deixar de fazer um agradecimento especial a nossos colaboradores, conselheiros e executivos, que seguiram engajados, mesmo diante de tantos desafios, não só na Empresa, mas também em suas vidas pessoais; aos fornecedores, que estiveram comprometidos e nos permitiram conduzir com segurança a operação; aos acionistas, que nos apoiaram nessa trajetória; e aos clientes e comunidade em geral, que fizeram com que fossemos uma das empresas mais lembradas durante a pandemia, conforme estudo do Instituto Cromia Insights e, novamente, reconhecidos como a 11ª marca mais valiosa do País, segundo a Interbrand.

Obrigado a todos!

José Gallo Presidente do Conselho de Administração

Fabio Adegas Faccio Diretor Presidente

Nossos Números



Principais Práticas de Governança Corporativa

Novo Mercado da B3 - Brasil, Bolsa, Balcão  
100% de free float  
Maioria de Conselheiros independentes (88%)  
Mulheres no Conselho de Administração (25%), na Diretoria (40%) e no Conselho Fiscal (33%)  
Comitês do Conselho de Administração e de Gestão  
Diferentes executivos como Presidentes do CA e Diretoria  
Manual para Participação em Assembleias  
Plano de Opção de Compra de Ações e de Ações Restritas  
Regimento Interno para Conselheiros, Diretoria e Conselheiros  
Avaliação formal do Conselho de Administração e da Diretoria  
Secretários para Conselhos, Diretoria e Comitês  
Auditoria Interna e Compliance  
Canal de denúncias terceirizado e independente  
Diversas Políticas Corporativas  
Secretaria de Governança Corporativa

Performance da Ação



BALANÇOS PATRIMONIAIS - Levantados em 31 de dezembro de 2020 e 2019 (Em milhares de reais)

Ativo	Controladora		Consolidado	
	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
<b>Ativo circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	1.761.439	844.755	2.066.781	980.954
Aplicações financeiras	139.212	167.099	605.572	391.348
Contas a receber	1.809.223	1.912.774	3.811.688	3.825.961
Estoques	1.152.239	915.848	1.381.662	1.124.506
Tributos a recuperar	863.933	199.116	961.997	258.396
Instrumentos financeiros derivativos	4.896	4.244	5.435	4.382
Outros ativos	46.093	53.195	63.651	70.662
Créditos com partes relacionadas	18.215	12.221	-	-
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>5.825.250</b>	<b>4.109.252</b>	<b>8.896.766</b>	<b>6.656.209</b>
<b>Ativo não circulante</b>				
Realizável a longo prazo	636.111	51.326	661.111	73.345
Tributos a recuperar	1.358	1.098	-	-
Créditos com partes relacionadas	103.790	89.469	276.925	214.505
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10.047	13.218	12.847	16.208
Outros ativos	751.306	155.111	950.883	304.058
Investimentos	1.595.255	1.383.276	-	-
Imobilizado	1.786.396	1.814.253	2.154.260	2.173.710
Direito de uso	1.397.843	1.344.150	1.700.038	1.634.690
Intangível	587.713	469.711	940.636	784.235
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>6.118.513</b>	<b>5.166.501</b>	<b>5.745.817</b>	<b>4.896.693</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>11.943.763</b>	<b>9.275.753</b>	<b>14.642.583</b>	<b>11.552.902</b>

Passivo e patrimônio líquido	Controladora		Consolidado	
	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
<b>Passivo circulante</b>				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.037.626	594.394	1.077.081	709.022
Financiamentos - operações serviços financeiros	410.996	373.555	496.363	447.785
Arrendamentos a pagar	1.208.337	953.371	1.404.852	1.081.785
Fornecedores	15.711	26.919	1.193.168	985.298
Obrigações com administradoras de cartões	366.320	466.977	402.930	636.723
Obrigações fiscais	193.403	276.548	226.816	306.882
Obrigações sociais e trabalhistas	246.269	243.114	246.269	243.114
Obrigações estatutárias	52.104	57.914	67.059	67.635
Provisões para riscos	30.327	6.680	31.428	7.764
Instrumentos financeiros derivativos	1.445	1.279	-	-
Debtos com partes relacionadas	64.571	55.610	145.835	94.413
Outras obrigações	-	-	-	-
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>3.627.111</b>	<b>3.094.101</b>	<b>5.633.411</b>	<b>4.765.317</b>
<b>Passivo não circulante</b>				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.545.933	406.086	1.545.933	444.641
Financiamentos - operações serviços financeiros	-	-	420.575	306.370
Arrendamentos a pagar	1.120.649	1.060.869	1.365.804	1.291.676
Fornecedores	95.503	-	95.503	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	53.251	23.431	55.237	52.287
Provisões para riscos	-	-	24.804	24.111
Outras obrigações	-	-	-	-
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>2.815.336</b>	<b>1.490.633</b>	<b>3.507.856</b>	<b>2.096.566</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>6.442.447</b>	<b>4.584.734</b>	<b>9.141.267</b>	<b>6.861.883</b>
<b>Patrimônio líquido</b>				
Capital social	3.805.326	3.795.634	3.805.326	3.795.634
Ações em tesouraria	(119.461)	(35.549)	(119.461)	(35.549)
Reservas de capital	94.031	74.227	94.031	74.227
Reservas de lucros	1.694.515	869.896	1.694.515	869.896
Outros resultados abrangentes	26.905	(13.189)	26.905	(13.189)
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>5.501.316</b>	<b>4.691.019</b>	<b>5.501.316</b>	<b>4.691.019</b>
<b>Total do passivo e do patrimônio líquido</b>	<b>11.943.763</b>	<b>9.275.753</b>	<b>14.642.583</b>	<b>11.552.902</b>

(\*) Reapresentação dos saldos comparativos em razão da alteração de política contábil do arrendamento, conforme descrito na nota explicativa 3.6.1. As notas explicativas da Administração são parte integrante das demonstrações financeiras individuais e consolidadas.

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA - Para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2020 e 2019 (Em milhares de reais)

Fluxos de caixa das atividades operacionais	Controladora		Consolidado	
	2020	2019	2020	2019
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>				
Lucro líquido do exercício	1.096.269	1.086.201	1.096.269	1.086.201
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalentes de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciações e amortizações	647.843	598.042	791.036	694.712
Juros e custos de estruturação sobre empréstimos e arrendamento	212.725	183.477	238.548	208.449
Juros de financiamentos de serviços operacionais	2.561	-	29.708	-
Resultado de equivalência patrimonial	63.663	(214.733)	-	-
Imposto de renda e contribuição social	134.125	266.613	104.992	405.781
Perdas (reversões) estimadas em ativos, líquidas	(33.843)	(64.150)	117.371	91.705
Exclusão do ICMS na base de cálculo do PIS e COFINS	(1.363.029)	-	(1.363.029)	-
Descontos - arrendamentos a pagar	(104.488)	-	(128.927)	-
Outros ajustes do lucro líquido	67.836	59.880	95.560	65.847
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>723.662</b>	<b>1.915.330</b>	<b>981.028</b>	<b>2.552.695</b>
Recebimento de dividendos de controladas (Aumento) Redução nos Ativos	6.926	14.348	-	-
Contas a receber de clientes	115.370	(334.964)	(95.712)	(783.799)
Estoques	(247.550)	70.263	(265.461)	28.993
Tributos a recuperar	92.855	(87.621)	(44.574)	(44.574)
Outros ativos	9.736	7.100	(1.287)	(26.814)
<b>Aumento (Redução) nos Passivos</b>				
Fornecedores	341.980	50.784	419.457	59.255
Financiamentos - operações serviços financeiros	-	91.303	-	(360.220)
Obrigações com administradoras de cartões	(11.208)	8.565	207.870	291.302
Obrigações fiscais	(76.895)	(40.741)	(124.919)	(83.629)
Outras obrigações	(74.776)	45.903	(18.251)	86.741

(\*) Nesta demonstração apresenta-se os efeitos mencionados na nota explicativa 3.6.1. As notas explicativas da