

LOJAS RENNER S.A.

COMERCIO youcom realize ASHUA repessa



Lojas Renner S.A | CNPJ Nº 92.754.738/0001-62 NIRE-43300004848 | CVM-00813-3 | Companhia Aberta

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2023

Apresentação
No cumprimento das disposições legais e de acordo com a legislação societária brasileira, a Lojas Renner S.A. apresenta, a seguir, o Relatório da Administração, comentando os resultados operacionais e financeiros relativos ao exercício findo em 31 de dezembro de 2023. Este relatório é complementar às Demonstrações Financeiras da Companhia, que estão de acordo com os Padrões Internacionais do Relatório Financeiro (International Financial Reporting Standards - IFRS), emitidos pelo International Accounting Standards Board (IASB). O conteúdo aqui exposto está alinhado ao Relatório Integrado da Companhia, que respeita as melhores práticas globais e diretrizes do IIRC (International Integrated Reporting Council).

Mensagem da Administração
O ano de 2023 foi um marco importante de transformação em nossa Companhia. Evoluímos nos principais projetos estratégicos de nosso ecossistema, fundamentais para nos posicionarmos à frente em nosso segmento e sermos cada vez mais referência em moda e lifestyle, em experiências encantadoras e de forma responsável. Todos os investimentos feitos têm o foco nesses três pilares e, como consequência, preparamos as nossas marcas para resultados crescentes, com ganhos de eficiência e de forma consistente. Operacionalmente tivemos um ano desafiador, fruto de efeitos não recorrentes das transformações realizadas, que pressionaram a performance no curto prazo, mas que passamos a momento inicial, nos proporcionamos novas avançadas de crescimento e eficiência. Tivemos também um ambiente macroeconômico difícil, com inadimplência elevada das famílias, o que comprometeu a renda e o poder de compra dos consumidores, além de uma base de comparação forte e não recorrente, principalmente no 1S23. Este contexto trouxe a necessidade de ajustes internos, principalmente a partir da segunda metade do ano, para nos adequarmos ao momento atual do consumidor. Fizemos ajustes pontuais na pirâmide de preços, fortalecendo nosso posicionamento e melhorando a competitividade e, com isso, o fator preço perdeu relevância como detritador da jornada do cliente (NPS). Ainda em setembro, foi iniciada uma série de campanhas de reforço e presença de marca, estimulando os clientes a visitarem nossas lojas, o que, combinado com uma proposta de valor mais competitiva, contribuiu para o aumento sequencial em peças nos meses seguintes. A Receita Líquida de Varejo alcançou R\$ 11,7 bilhões no ano, estável ante o ano anterior, no entanto, fechamos o 4T com 9,3% de crescimento na receita das Operações no Brasil (ex cosméticos), acima do PMG - Pesquisa Mensal do Comércio de Vestuário, do IBGE do período, com aumento expressivo em transações e peças vendidas versus o ano anterior. O desempenho do 4T23 somado ao do acumulado do ano corrente até a primeira quinzena de março nos deixam confiantes quanto ao ano de 2024. Os níveis de vendas abaixo do esperado levaram a maiores remarcações no 1S23. No entanto, a maior agilidade e flexibilidade alcançadas a partir daí, com maior parcela da coleção sendo desenvolvida e comprada in season, trouxeram maior retorno na gestão de margem bruta. Em despesas, importantes ajustes de estruturas foram realizados ao longo do 1S23, os quais geraram gastos adicionais naquele período, porém trouxeram maior equilíbrio para os períodos posteriores. No ano, houve a transição de nossa operação logística ao novo CD em SP, que gerou custos adicionais e impactos na execução característica de uma jornada ágil e rápida, sendo também refletidos os benefícios na operação. Estas reduções somaram cerca de R\$ 100 milhões no ano. O ramp-up dos negócios de vestuário avançou, com 100% do volume sendo comprado, armazenado e processado em SKU ao final do período. Este CD é um grande habilitador para a evolução de nosso modelo de abastecimento, que passa a ser totalmente por SKU e integrado entre canais, com potencial transformador aos

nosso negócio, por meio da sofisticação da tecnologia existente e a grande capacidade e escala das instalações. Estes e outros atributos contribuíram para termos maior precisão no abastecimento de nossas lojas, com uma operação totalmente omnicanal, que nos permitiu uma atuação muito mais ágil. Na Camicado, cuja migração foi iniciada no 1S22 e já está com operação estabilizada, houve redução relevante no lead time de abastecimento de lojas e em custos. Nosso canal online ganhou ainda mais relevância em 2023, alcançando 14,3% de penetração e crescimento de 8,5%, refletivo principalmente da maior conversão. E com mais eficiência, com queda de 4,7p.p. no SG&A/R01 digital, fruto das iniciativas para melhor gestão do canal e com melhor nível de serviço. Na Renner, as entregas em até 2 dias chegaram a alcançar -50% dos pedidos online no Brasil e -70% nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro. A frente de conteúdo e branding teve também papel fundamental na busca por otimização do CAC (Custo de Aquisição de Clientes); no ano, realizamos lives de diferentes formatos, ampliamos a atuação nas redes sociais e intensificamos a estratégia de marketing de influência, que trouxeram maior fluxo não pago aos nossos canais. Na operação física, inauguramos 35 lojas, sendo 13 Youcom, 5 Ashua e 17 Renner, das quais -75% em cidades onde ainda não tínhamos presença, em linha com o plano de expansão para novas praças. Estas unidades possuem curva de maturação mais acelerada, com rentabilidade superior à média. Avançamos na digitalização da jornada do cliente, trazendo mais agilidade nos processos e no atendimento. Nesse sentido, aumentamos a relevância das modalidades alternativas de checkout, através de uma maior quantidade de dispositivos móveis dos colaboradores. Somos a única empresa do Brasil a operar totens de autoatendimento com tecnologia RFID e instalamos mais dispositivos, totalizando 213 lojas, que chegaram a alcançar 39% do seu faturamento nesta modalidade. Esta iniciativa, somada às demais modalidades de pagamento digital, como a Venda Móvel (dispositivos dos colaboradores) e o Pague Digital (pelo celular do cliente), representaram 31% das vendas totais (+20p.p. vs 2022). Em soluções financeiras, a Realize foi impactada ao longo do ano pelo cenário de crédito e inadimplência mais desafiadores, que atingiu toda a indústria. Diversas ações em captação, manutenção e cobrança foram tomadas junto aos clientes. Como resultado, as novas safras apresentaram melhor qualidade e, nos últimos meses do ano, já vimos evolução nos indicadores de inadimplência, bem como nos resultados da financeira. Quanto à moda responsável, focamos nossa atuação na construção de relações humanas e diversas, em soluções químicas, circulares e regenerativas, bem como na amplificação de conexões na busca de soluções na cadeia de valor, em linha com as novas metas estabelecidas para 2030. Como reconhecimento de nossas ações, integramos o ISE B3, pelo décimo ano consecutivo, sendo a primeira colada entre as varejistas e a segunda no ranking geral e fomos, mais uma vez, a empresa de varejo de moda líder no Índice de Sustentabilidade do Dow Jones e Top 3 do varejo geral no mundo. Nosso EBITDA total atingiu R\$ 2,1 bilhões em 2023, redução de 15% ante 2022, porém com geração de fluxo de caixa livre recorde, de R\$ 1,1 bilhão, mais de 5x superior ao ano anterior. O Lucro Líquido, por sua vez, alcançou R\$ 976 milhões, dos quais 70% foram distribuídos como remuneração aos acionistas. Encerramos o ano com posição de caixa de R\$ 3,1 bilhões e caixa líquido de R\$ 1,2 bilhão, visando a maior eficiência na estrutura de capital e retorno aos acionistas, recomparamos R\$ 100 milhões de ações em 2023, antecipamos pagamento de proventos e amortizamos dívidas. Ainda, totalizamos R\$ 889 milhões em CAPEX em vendas físicas e, para 2024, investimos -R\$800 milhões, voltados principalmente às reformas de lojas, que geram maior produtividade das operações, à tecnologia e à abertura de cerca de 30 novas lojas -20 Renner, sendo 90% em novas praças - que trazem, não somente crescimento de área de vendas física, mas também alavancam o online. 2023 foi um ano de desafios, mas sem dúvidas também de foco, com a realização de ajustes e investimentos necessários para garantir a competitividade e crescimento com rentabilidade para os próximos períodos. Temos 2024 como o ano em que iniciaremos o ciclo de colheita, seja por uma proposta de valor mais atrativa, com mais realidade, seja por estruturas mais enxutas e operações off or mais otimizadas, bem como pelos investimentos relevantes realizados, principalmente em nosso modelo de abastecimento, que deixam de penalizar a operação e começam a apresentar os seus benefícios. Desta forma, seguiremos avançando para sermos cada vez mais referência em moda e lifestyle, em moda responsável e no encantamento na jornada do consumidor, com nossos times focados em extrair valor dos investimentos recentes e, assim, retomando a trajetória de crescimento sustentável, com melhor sequencial de rentabilidade. Em moda e lifestyle, nossas prioridades estarão voltadas em melhorar o time to market, buscando integrar nossa rede de fornecimento ao processo de desenvolvimento de coleções, tornando toda a cadeia mais

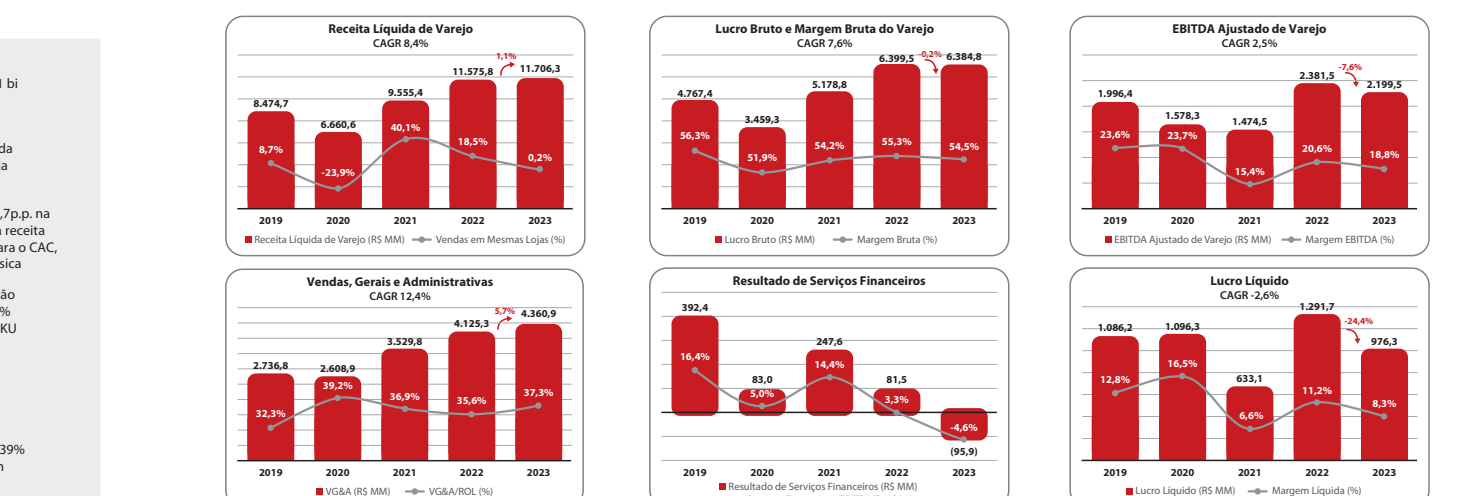
flexível e ágil às demandas do cliente, bem como ampliar o uso da plataforma de captura de tendências para mais marcas. Em experiências encantadoras, trabalharemos na aceleração da conversão de clientes monocranal para omni, que traz ganhos em spending e frequência, através da continuidade da digitalização na jornada de lojas, assim como da implementação da nova plataforma online, que nos habilitará agregar mais funcionalidades e em ainda mais eficiência. Também seguiremos trabalhando na estabilização do novo modelo de abastecimento, bem como na migração de nossas operações online ao CD SP. E tudo isso mantendo e evoluindo nossa atuação ESG, rumo às metas e objetivos, seguimos para 2024 conscientes dos desafios que ainda estarão presentes, porém mais fortalecidos e convictos quanto à nossa capacidade de encantar nossos clientes e ganhar participação de mercado, gerando valor aos nossos acionistas. Neste momento em que se aproxima o término do seu mandato, o Sr. José Gallo, depois de 5 anos presidindo o nosso Conselho de Administração, decidiu encerrar um importante ciclo e não mais fazer parte do nosso Conselho após a nossa Assembleia Geral Ordinária, convocada para o dia 18 de abril de 2024. Em suas palavras, José Gallo: "Comunico que, após 32 anos de dedicação à Renner, dos quais 27 como diretor presidente e, nos últimos cinco, na presidência do Conselho de Administração, tomei a decisão pessoal e planejada de não apresentar meu nome para um novo mandato. Cheguei o momento em que desejo uma agenda com mais espaço para me dedicar a interesses pessoais e acompanhar projetos empresariais e sociais da minha família. Por isso, permito-me registrar aqui uma breve mensagem pessoal de agradecimento. Ao longo dessas três décadas, dediquei-me integralmente e com paixão a conduzir a transformação da Renner, de uma rede com oito lojas no Rio Grande do Sul, para um ecossistema de moda e lifestyle, com mais de 650 lojas no Brasil, Argentina e Uruguai, conectando com milhões de clientes também em canais digitais. Hoje, são 24 mil colaboradores diretos, com impacto indireto em mais de 100 mil pessoas. Tenho convicção de que a Cultura do Encantamento, que construímos na companhia, tem sido a grande impulsionadora desse resultado. Esse encantamento, digo com muita alegria, vai muito além de fazer a empresa crescer. Significa, principalmente, fazer as pessoas felizes, realizando seus sonhos, tanto clientes quanto a nossa gente. São realizados por ter visto tantos colaboradores desenvolverem seu potencial, crescendo profissionalmente, se tornando em líderes. Em momentos desafiadores, as pessoas da Renner, trabalhando colaborativamente, mesmo com poucos recursos, realizaram coisas extraordinárias. Isso faz tudo valer a pena. A Renner é uma empresa admirável, e tenho certeza de que os próximos anos trarão inúmeras oportunidades para levar seu propósito para ainda mais pessoas. Estou convencido de que a Renner está bem preparada e com todas as condições de seguir atuando em linha com as transformações tecnológicas, novos hábitos e comportamentos sociais e agenda de sustentabilidade, priorizando os compromissos com nossos clientes, acionistas, colaboradores, parceiros e sociedade. Principalmente, será incansável em manter sempre acessa a chama do encantamento. Quero finalmente deixar registrado o meu agradecimento a todos que estiveram comigo e me apoiaram ao longo dessa jornada e de forma muito especial às pessoas que fazem da Renner uma empresa que orgulha a todos nós." Em agradecimento, Fábio Faccio, CEO da Companhia: "Em nome do Conselho de Administração, da Diretoria e de todos os nossos colaboradores, agradeço ao Sr. José Gallo por sua atuação determinante para que a Companhia se transformasse na maior varejista de moda do país. As suas palavras ficam bem retratadas na trajetória e a relevância de toda a sua contribuição ao longo de 32 anos de dedicação à nossa Lojas Renner S.A. Aproveito para agradecer também ao Sr. Thomas Herrmann, pela sua colaboração ao longo dos seus dois ciclos de 7 anos conosco em períodos diferentes, que também se encerram ao final deste mandato." Marcando esse novo ciclo, a Companhia segue comprometida em manter a excelência dos seus quadros de executivos e conselheiros, indicando 2 novos membros para a nova composição do Conselho a ser deliberada na próxima Assembleia Geral Ordinária. E, por fim, gostaríamos de agradecer nossos colaboradores pelo engajamento e dedicação; aos fornecedores, pela parceria nas operações; aos acionistas, pela confiança em nossos negócios, e aos clientes e comunidade em geral, pela complicidade com nossas marcas.

José Gallo
Presidente do Conselho de Administração

Fábio Adegas Faccio
Diretor Presidente
Porto Alegre, 14 de março de 2024

DESTAQUES DO ANO

- Despesas mais equilibradas (ex gastos adicionais CD), crescendo abaixo da inflação
Geração de FCL recorde de R\$ 1,1 bi e ciclo financeiro equilibrado
Camicado: SSS de 6,7% na operação física com evolução consistente de margem bruta
GMV Digital: +8,5%, com penetração de 14,3%
Mais reatividade: 40% da coleção desenvolvida e comprada in season, superando patamares pré-pandemia
RX Ventures investiu na Radar, retailtech de gestão e estoque por RFID, comportamento de cliente e checkout autônomo e na Connecty, que desenvolve IA para comércio conversacional



BALANÇOS PATRIMONIAIS

Levantados em 31 de dezembro de 2023 e 2022 (Em milhares de reais)

Table with columns: Controladora, Consolidado, 31/12/2023, 31/12/2022, 31/12/2023, 31/12/2022. Rows include Ativo Circulante, Ativo não Circulante, Total do ativo, Passivo e patrimônio líquido, etc.

Table with columns: Controladora, Consolidado, 31/12/2023, 31/12/2022, 31/12/2023, 31/12/2022. Rows include Passivo e patrimônio líquido, Patrimônio líquido, etc.

DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS

Para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2023 e 2022 (Em milhares de reais, exceto o lucro líquido por ação apresentado em R\$)

Table with columns: Controladora, Consolidado, 2023, 2022, 2023, 2022. Rows include Receita operacional líquida, Custos das vendas e serviços, Lucro líquido, etc.

DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS ABRANGENTES

Para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2023 e 2022 (Em milhares de reais)

Table with columns: Controladora, Consolidado, 2023, 2022, 2023, 2022. Rows include Lucro líquido do exercício, Ajustes de avaliação patrimonial, etc.

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA

Para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2023 e 2022 (Em milhares de reais)

Table with columns: Controladora, Consolidado, 2023, 2022, 2023, 2022. Rows include Fluxos de caixa das atividades operacionais, Fluxos de caixa das atividades de investimentos, Fluxos de caixa das atividades de financiamentos, etc.

DEMONSTRAÇÕES DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO DA CONTROLADORA E CONSOLIDADO

Levantados em 31 de dezembro de 2023 e 2022 (Em milhares de reais, exceto juros sobre capital próprio e dividendos por ação apresentados em R\$)

Table with columns: Capital social, Ações em tesouraria, Reservas de capital, Reservas de lucros, Dividendo adicional proposto, Outros resultados abrangentes acumulados, Lucros acumulados, Total. Rows include Saldo em 1º de janeiro de 2022, Saldo em 31 de dezembro de 2022, Saldo em 1º de janeiro de 2023, Saldo em 31 de dezembro de 2023.

(i) Em decorrência da conversão cambial. As notas explicativas da Administração são parte integrante das demonstrações financeiras individuais e consolidadas.

O Relatório da Administração na íntegra, Demonstrações Financeiras, Notas Explicativas, Relatório dos Auditores Independentes e Parecer do Conselho Fiscal foram publicados no Jornal do Comércio do Rio Grande do Sul nesta data.