



RESULTADOS 1T21

B3: LREN3; USOTC: LRENY

LOJAS RENNER S.A.



CMICADO

youcom

realize

Destques do Período

Informações Consolidadas (R\$ MM)

	1T21	1T20	Var.
Receita Líquida das Vendas de Mercadorias	1.363,7	1.550,2	-12,0%
Crescimento de Vendas em Mesmas Lojas	-12,7%	-10,7%	-
Lucro Bruto da Operação de Varejo	710,2	858,9	-17,3%
Margem Bruta da Operação de Varejo	52,1%	55,4%	-3,3p.p.
Despesas Operacionais (Vendas, Gerais e Administrativas) ¹	(749,6)	(665,4)	12,7%
Despesas Operacionais/Receita das Vendas de Mercadorias	55,0%	42,9%	12,1p.p.
EBITDA da Operação de Varejo Ajustado	(171,3)	84,4	-303,0%
Margem EBITDA da Operação de Varejo Ajustada	-12,6%	5,4%	-18,0p.p.
Resultado de Produtos Financeiros	69,3	20,7	235,5%
EBITDA Total Ajustado (Varejo + Produtos Financeiros) - inclui Arrendamentos ²	(102,0)	105,0	-197,1%
Margem EBITDA Total Ajustada - inclui Arrendamentos ²	-7,5%	6,8%	-14,3p.p.
EBITDA Total Ajustado (Varejo + Produtos Financeiros) - exclui Arrendamentos ³	31,8	218,7	-85,5%
Margem EBITDA Total Ajustada - exclui Arrendamentos ³	2,3%	14,1%	-11,8p.p.
Resultado Líquido	(147,7)	7,1	NA
Margem Líquida	-10,8%	0,5%	-11,3p.p.
ROIC LTM	13,0%	17,7%	-4,7p.p.

¹ Na tabela acima, para melhor análise, as despesas com Depreciação e Amortização foram excluídas, inclusive a Depreciação de Arrendamento.

² EBITDA Total Ajustado, com o impacto da Depreciação e Despesa Financeira dos Arrendamentos. Para fins de comparabilidade com os períodos anteriores, a Companhia passou a reportar o EBITDA ajustado também pela Depreciação e Despesa Financeira dos Arrendamentos, relativas à adoção do IFRS 16, dada a similaridade com os fluxos de caixa incorridos nos contratos de aluguel.

³ EBITDA Total Ajustado, sem o impacto da Depreciação e Despesa Financeira dos Arrendamentos, relativas à adoção do IFRS 16.

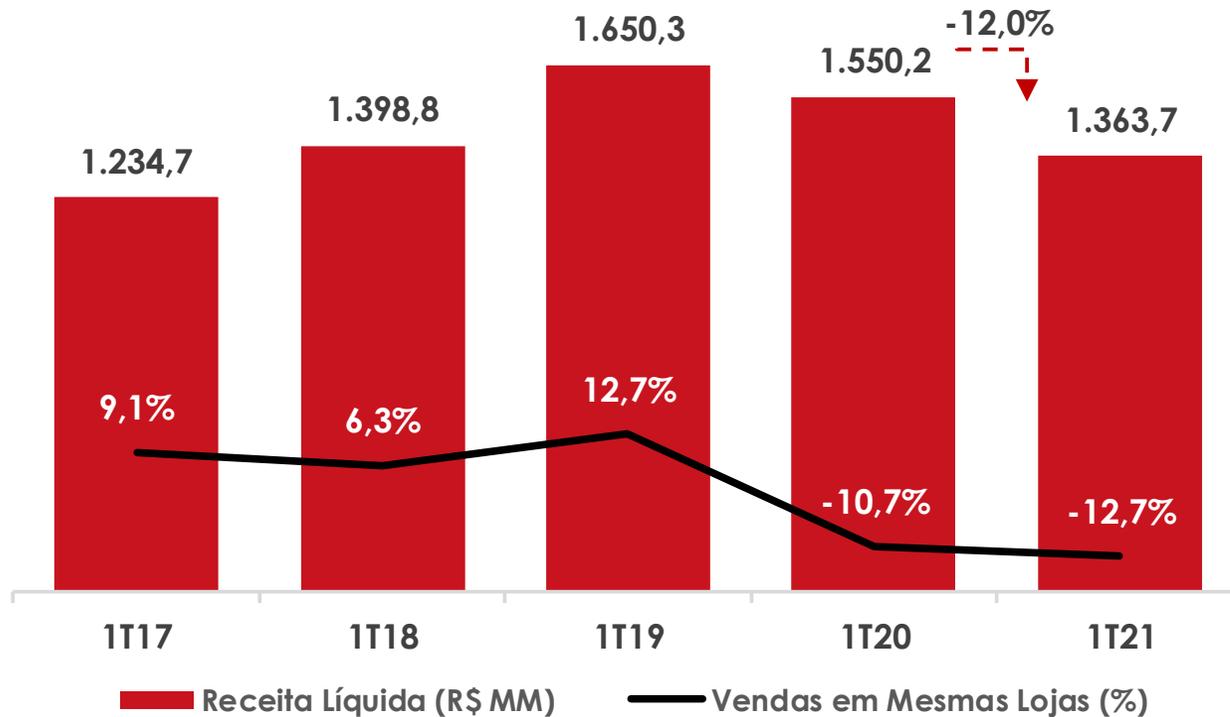
⁴ Durante o exercício de 2020, a Companhia alterou a taxa de desconto para os seus contratos de arrendamento, conforme nota explicativa nº 3.6.1.1 e, com isto, os valores de depreciação e juros de arrendamento foram alterados para o período comparativo do 1T20, sem impactos significativos.

Dados Operacionais

Vendas

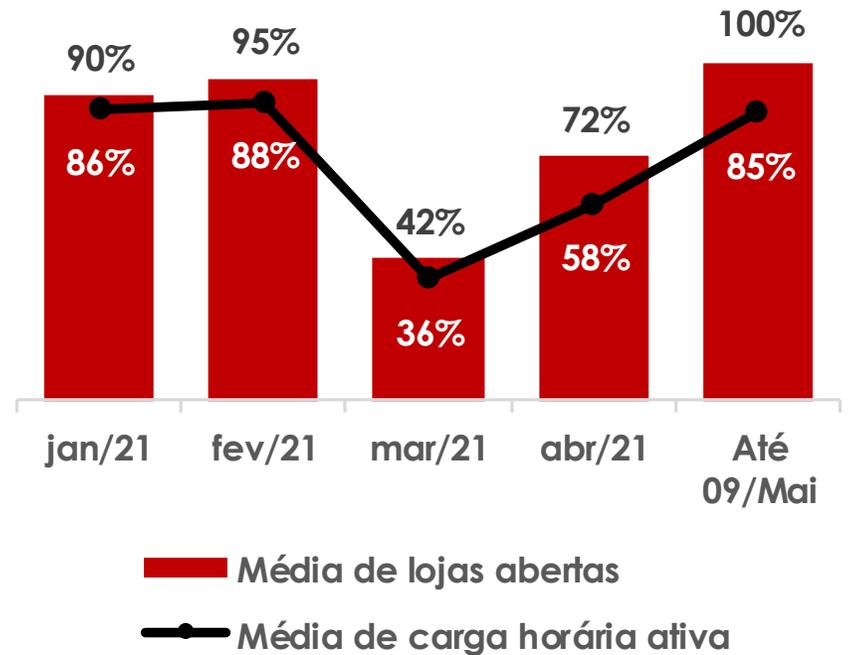
CAGR 1T17 - 1T21 = 2,5%

Receita Líquida das Vendas de Mercadorias e Vendas em Mesmas Lojas



Média de carga horária

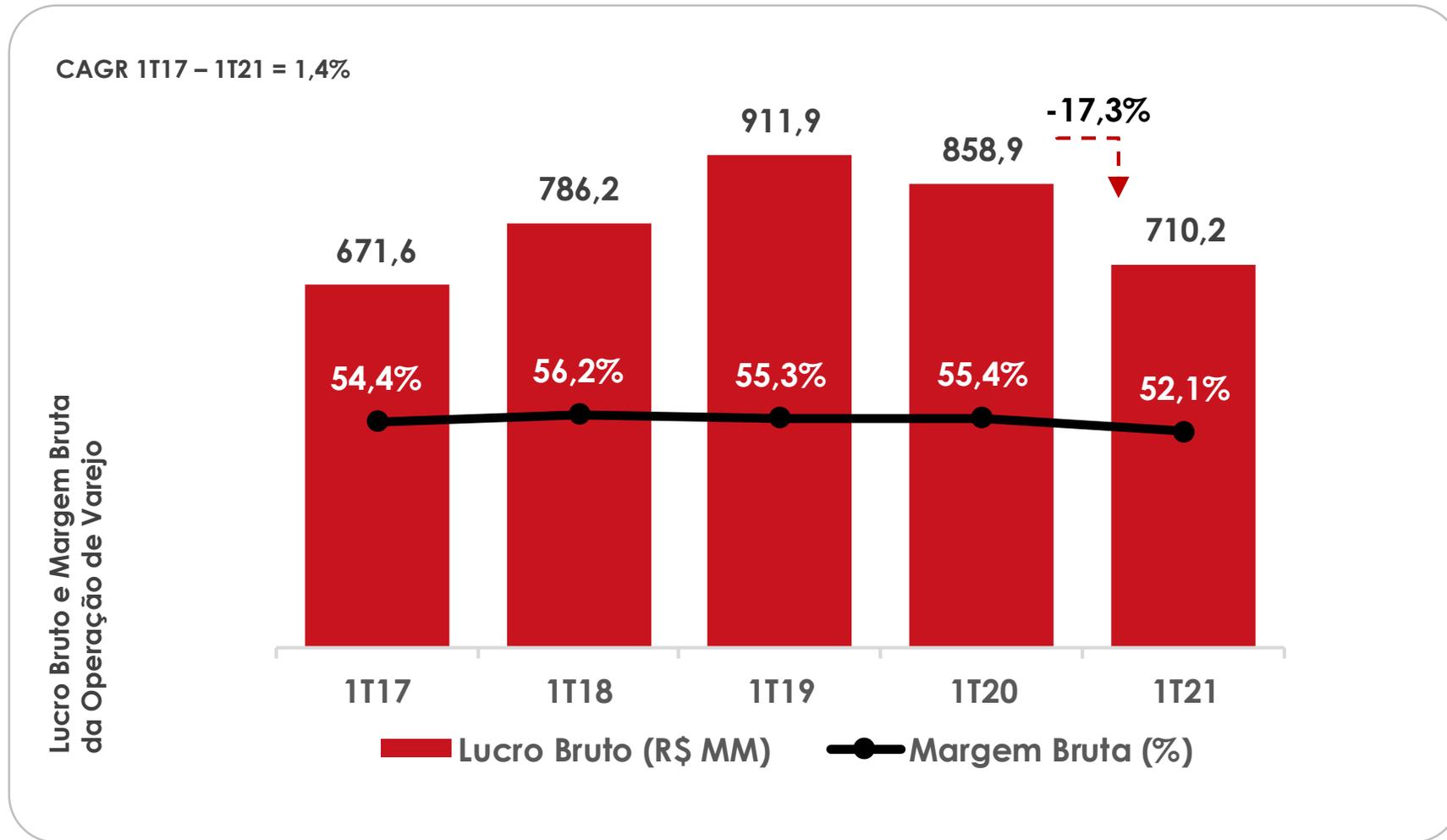
1T20	86%
1T21	69%



* Dados referentes apenas às lojas Renner

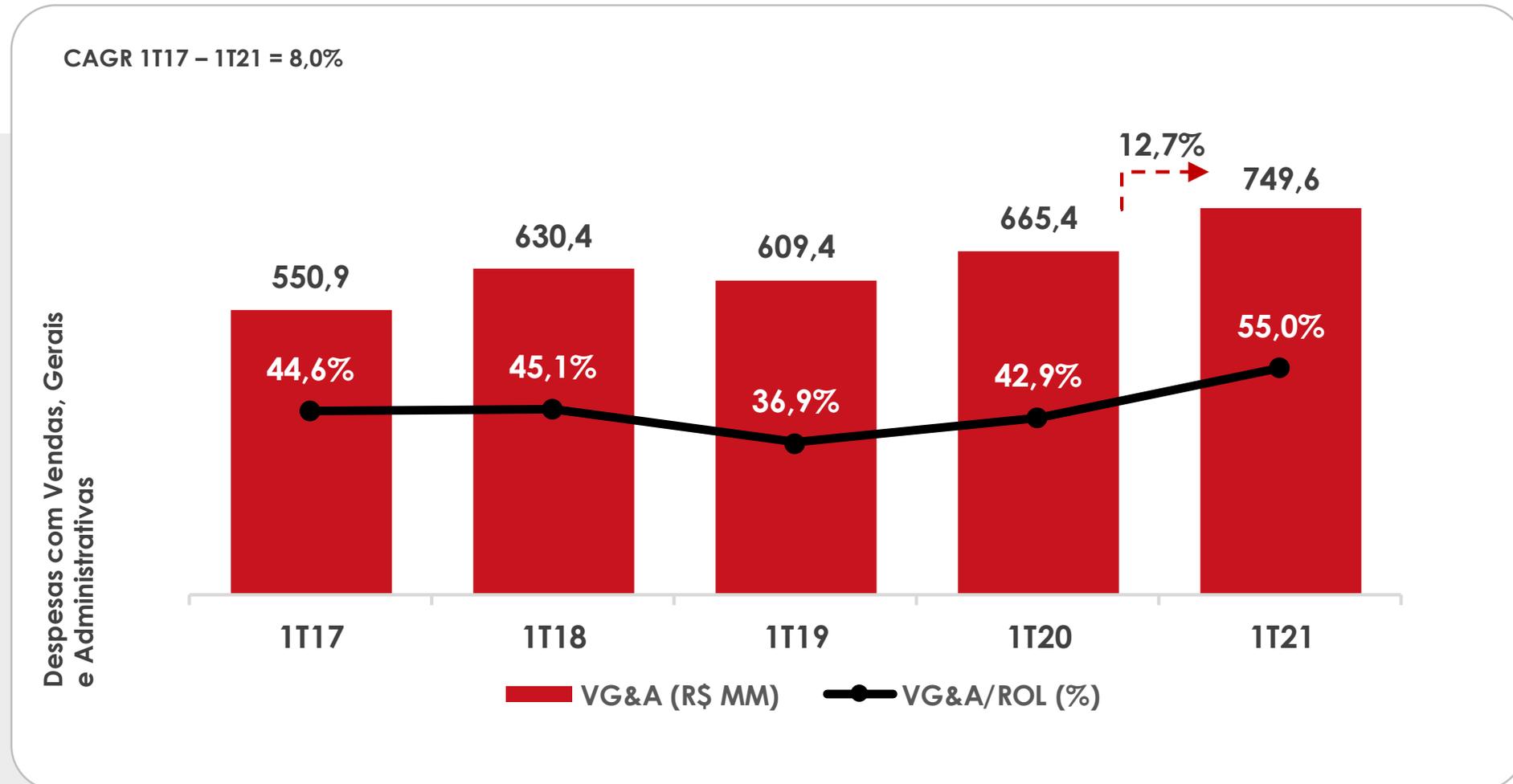
Dados Operacionais

Margem Bruta



Dados Operacionais

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

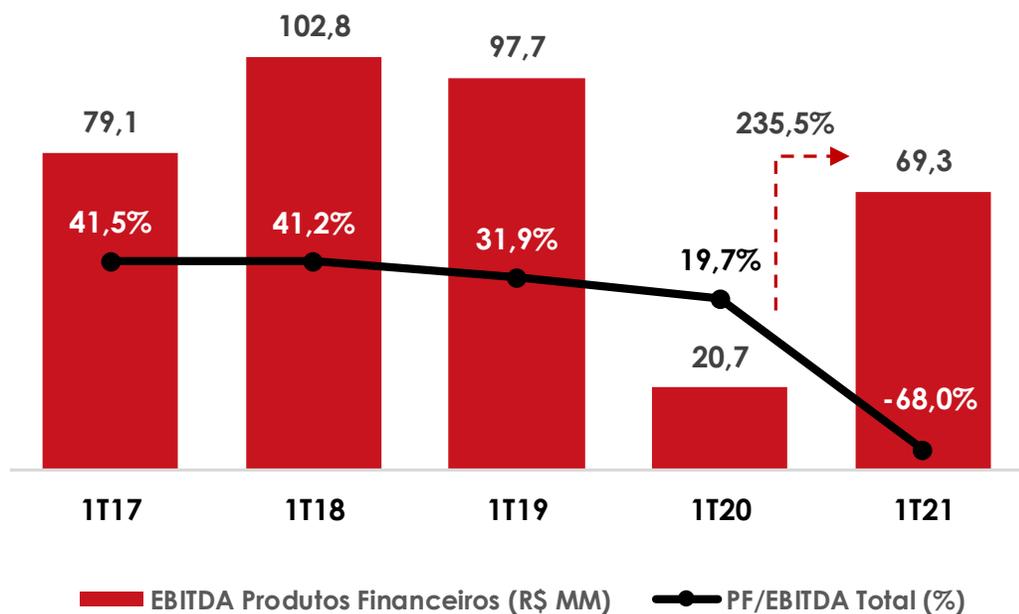


As despesas com aluguéis, que eram antes registradas como "Ocupação", a partir do 1T19, passaram a ser reconhecidas nas linhas de depreciação e despesas financeiras.

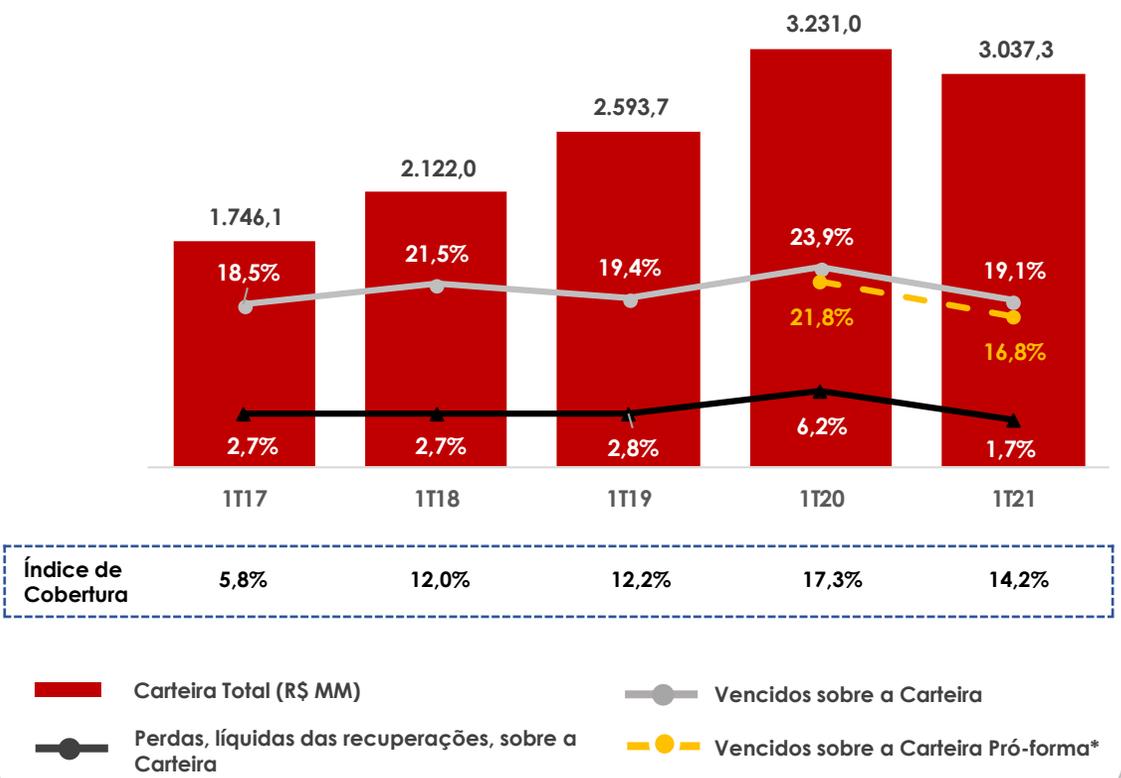
Dados Operacionais

Resultado de Produtos Financeiros

Resultado de Produtos Financeiros

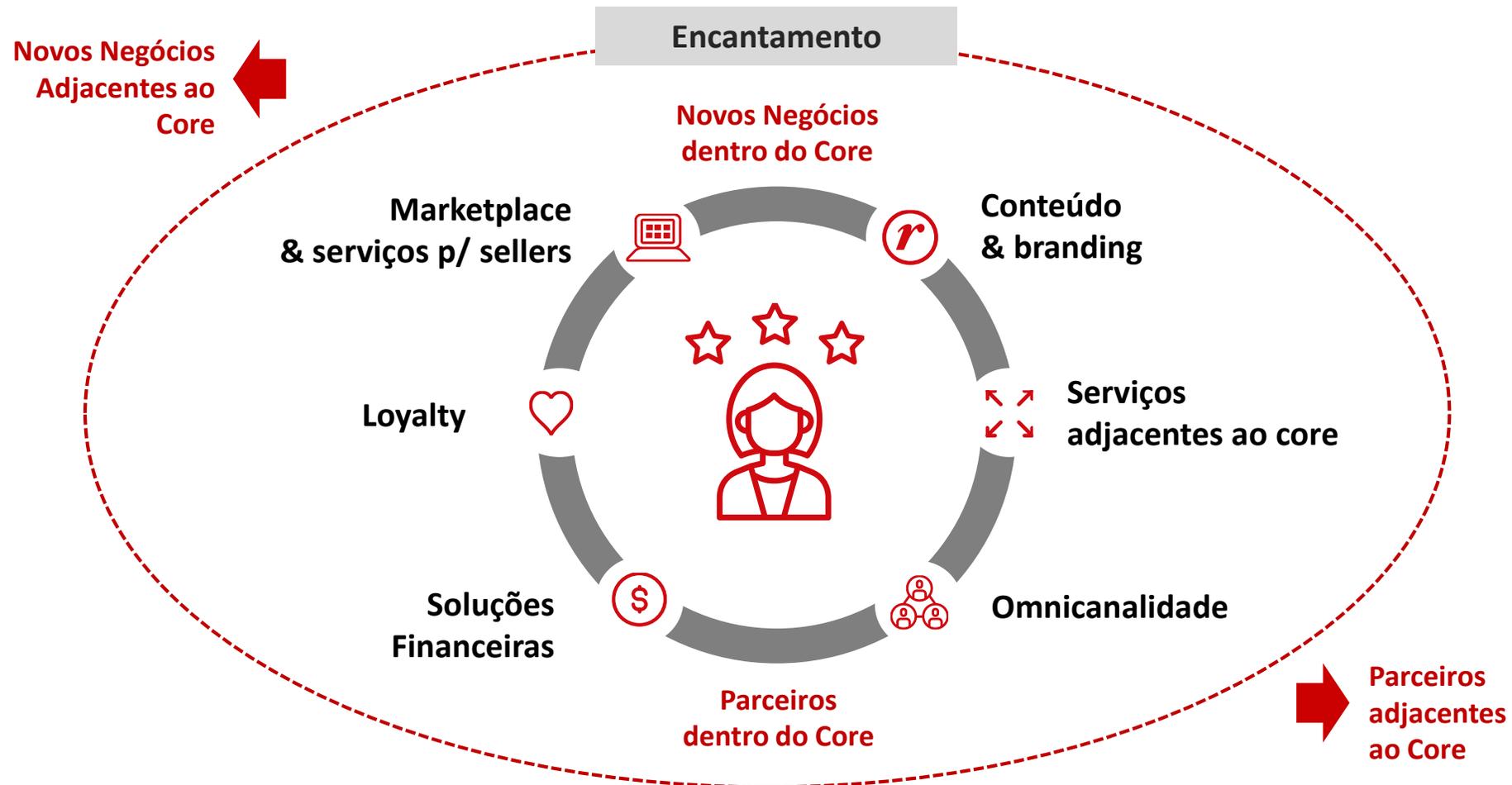


Inadimplência



* Para fins de comparabilidade, a informação pró-forma refere-se à carteira de recebíveis até 180 dias.

Desenvolvimento do ecossistema especializado em moda e lifestyle



Pistas

Logística

Dados / Advanced Analytics

Marketing de performance

CRM

Tecnologia

Desenvolvimento do Ecossistema – Status das Iniciativas



VENDAS
DIGITAIS

- **Crescimento de 173,4%** no 1T21, recorde em março (253%)
- Representatividade de **17,5%** nas vendas totais
- **Fluxo:** 128% maior, sendo mais de 65% pelo app
- **Cientes:** base ativa de 3,3 milhões, **aumento de 186%**, com destaque para os novos clientes, que cresceram 158% no trimestre
- 4,5 milhões de **downloads do app**, **+140%** em relação ao 1T20, com recorde em março (1,8 milhões), sendo o **mais baixado em moda** (SimilarWeb)
- **Liderança absoluta em MAU**, com melhor nota de avaliação de clientes entre players nacionais
- **App** responsável por **63% dos pedidos** online
- Melhorias na experiência de checkout com maior fluidez e agilidade, com **PIX representando 5%**



OMNICHANNEL

- **10 canais de vendas** disponíveis
- **Marketplace:** +100 sellers na Camicado, com representatividade de 15% das vendas digitais, e lab na Renner
- **Checkout móvel:** 31% das vendas sendo realizadas fora dos caixas tradicionais, com ticket 19% superior
- 100% do país atendido **com venda por Whatsapp**, com início de venda ativa em abril
- **Venda social (Minha Sacola):** ~23 mil afiliados, com +22 mil itens vendidos no 1T21
- **Fashion Delivery** em execução na Renner, Ashua e Youcom, através do uso de analytics para definição do público-alvo, com elevada conversão
- **Venda Digital (estoque do e-commerce vendido na loja)** triplicou no 1T20
- **Ship from Store** habilitado em todas as lojas Renner e, das unidades que enviam, **28 concentram 40% das entregas**
- **Prateleira Infinita:** 80% do sortimento potencial já disponível no e-commerce e **metade** dos pedidos online com itens exclusivos de loja
- Piloto de **Guide Shop** na Renner, oferecendo uma experiência totalmente omnichannel
- **Corners Ashua:** ilhas da marca dentro de 9 lojas Renner
- Construção do **novo CD omni**, com área de 163 mil m², segue conforme cronograma, com o início de operação prevista para 2022

Desenvolvimento do Ecossistema – Status das Iniciativas



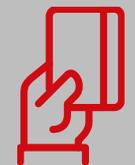
VISÃO ÚNICA
DO CLIENTE

- Análise e transformação de dados integrados para **maior conhecimento do cliente**
- **Otimização de campanhas personalizadas**, aumentando o engajamento
- Novas fontes de captura de dados, gerando maior **assertividade**
- **84% do faturamento** atual com identificação dos clientes
- **Conteúdo e Branding**: liveshops semanais, co-criação de conteúdo com influencers, mini lojas no Instagram, desfile digital e filtros de realidade aumentada
- **Transações via redes sociais cresceram 103%** no 1T21



USO DE DADOS
NO CICLO DE VIDA
DO PRODUTO

- 100% do processo de alocação de básicos data-driven na Renner
- Alocação de **57%** dos itens básicos da Renner com inteligência artificial, sem intervenção humana
- Alocação de **6,7% da venda da Youcom** e pilotos na **Camicado, já atingindo 2%**
- Expansão de projetos no processo de compra de produtos para revenda, onde IA já é aplicado
- Motor de remarcações em fase piloto



REALIZE

- **Foco no aumento da base de clientes do Meu Cartão**, com oferta em Mar Aberto e migração estimulada do Cartão Renner para o Meu Cartão
- Testes para oferta do Meu Cartão para clientes Camicado e Ashua
- **Conta Digital integrada ao PIX** para 70 mil clientes dos cartões Renner através do app
- 99,3% das decisões de concessão de crédito são feitas automaticamente
- 51% das renegociações acontecem via canais digitais.
- **Expansão do portfólio de seguros e assistências**: Seguro Saúde, Bem Estar, garantia estendida e serviços por assinatura
- Desenvolvimento de produtos para os sellers da Camicado
- Primeira operação de crédito à fornecedores
- Evolução das campanhas de cashback e de benefícios exclusivos aos portadores dos cartões Renner

Desenvolvimento do Ecossistema – Status das Iniciativas



ESG

- **Algodão agroecológico:** nova coleção fruto de parceria entre o Instituto Lojas Renner e Centro de Agricultura Alternativa do Norte de Minas Gerais, que promove a união de agricultoras de comunidades tradicionais, quilombolas e indígenas que cultivam o algodão agroecológico.
- **Collab Bom Jesus:** coleção de moda jovem na Youcom, inspirada em artes relacionadas à música e liberdade de expressão, feita em parceria com jovens da comunidade vizinha à Sede Administrativa, que reverte parte das vendas para a compra de cestas básicas para a comunidade.
- **Combate à Covid-19:** destinação de R\$ 1,2 milhão para a construção da nova fábrica do Instituto Butantan, que vai permitir ampliar a produção de doses da vacina Coronavac. O Instituto também fez doações destinadas à geração de oxigênio no Amazonas e à compra de respiradores no RS.
- **Assembleia de Acionistas exclusivamente digital:** a AGO 2021 foi realizada em abril, com a participação de 64,3% do capital social e com todas as matérias aprovadas.
- **A partir de 2021, a remuneração da Diretoria passou a ser atrelada a metas ESG:** as métricas estão relacionadas aos compromissos públicos assumidos para 2021, nos temas relativos a **mudanças climáticas, conformidade socioambiental de fornecedores e produtos menos impactantes.**
- Somos novamente membros do **S&P Global Sustainability Yearbook (edição 2021)**, que avaliou mais de 7.000 empresas no mundo e apresenta aquelas que foram consideradas destaques de cada setor.



Relações com Investidores

Alvaro Azevedo – CFO e DRI

RELAÇÕES COM
INVESTIDORES

Carla Sffair

carla.sffair@lojasrenner.com.br

Maurício Töller

Mauricio.toller@lojasrenner.com.br

Luciana Moura

luciana.moura@lojasrenner.com.br

GOVERNANÇA
CORPORATIVA

Diva Freire

diva.freire@lojasrenner.com.br

ATENDIMENTO A
ACIONISTAS PESSOA
FÍSICA

acionistas@lojasrenner.com.br

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.