

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO**

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária  
Departamento de Contabilidade, Atuária e Métodos Quantitativos  
Curso de Ciências Contábeis

MARCELO MORAES CORRÊA

**ANÁLISE FINANCEIRA DAS LOJAS RENNER E EMPRESAS DE VAREJO DE  
VESTUÁRIO: INDICADORES ECONÔMICOS E COMPARATIVOS NO BRASIL**

São Paulo  
2024

MARCELO MORAES CORRÊA

**ANÁLISE FINANCEIRA DAS LOJAS RENNER E EMPRESAS DE VAREJO DE VESTUÁRIO: INDICADORES ECONÔMICOS E COMPARATIVOS NO BRASIL**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Valério Vitor Bonelli

São Paulo

2024

## FOLHA DE APROVAÇÃO

MARCELO MORAES CORRÊA

**ANÁLISE FINANCEIRA DAS LOJAS RENNER E EMPRESAS DE VAREJO DE VESTUÁRIO: INDICADORES ECONÔMICOS E COMPARATIVOS NO BRASIL**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em [ ] de [ ] de 2024.

---

Orientador: Prof. Dr. Valério Vitor Bonelli

---

Nota:

---

Convidado 1: Prof.

---

Nota:

---

Convidado 2: Prof.

---

Nota:

**DECLARAÇÃO DE ÉTICA E RESPEITO AOS DIREITOS AUTORAIS**

Declaro para os devidos fins, que a pesquisa foi elaborada por mim e que não há, nesta monografia, cópias de publicações de trechos de títulos de outros autores sem a respectiva citação, nos moldes da NBR 10.520 de ago/2002.

---

Aluno: Marcelo Moraes Corrêa

DATA

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Market Share – Vestuário e Calçados .....	24
Gráfico 2 – Famílias Brasileiras por Faixa de Renda Mensal .....	25
Gráfico 3 – Vendas Nominais no Varejo de Tecidos, Vestuário e Calçados .....	25

**LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 - Análise Vertical do Balanço Patrimonial das Lojas Renner .....	29
Tabela 2 - Análise Vertical da Demonstração do Resultado das Lojas Renner .....	32
Tabela 3 - Análise Horizontal do Balanço Patrimonial das Lojas Renner .....	35
Tabela 4 - Análise Horizontal da Demonstração do Resultado das Lojas Renner .....	38
Tabela 5 - Índices de Rentabilidade das Lojas Renner .....	42
Tabela 6 - Índices de Endividamento das Lojas Renner .....	44
Tabela 7 - Índices de Eficiência das Lojas Renner .....	46
Tabela 8 - Comparação dos Indicadores Financeiros entre Lojas Renner e Concorrentes (2023) .....	49

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

**B3** - Brasil, Bolsa, Balcão

**BP** - Balanço Patrimonial

**COFINS** - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

**DRE** - Demonstração do Resultado do Exercício

**EBITDA** - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (Lucros antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização)

**ICMS** - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

**IR** - Imposto de Renda

**PIS** - Programa de Integração Social

**PL** - Patrimônio Líquido

**ROA** - Return on Assets (Retorno sobre os Ativos)

**ROE** - Return on Equity (Retorno sobre o Patrimônio Líquido)

**ROIC** - Return on Invested Capital (Retorno sobre o Capital Investido)

## RESUMO

Este estudo analisa os indicadores financeiros das Lojas Renner, comparando-os com concorrentes do setor de vestuário no Brasil, como C&A, Riachuelo e Centauro, no período de 2019 a 2023. Foram utilizadas análises vertical e horizontal dos demonstrativos financeiros, além de indicadores como ROE, ROA e ROIC. Os resultados destacam a solidez da Renner, mas apontam desafios na eficiência do uso de ativos e aumento de despesas operacionais. A pesquisa contribui para a compreensão da performance financeira no varejo e para decisões estratégicas no setor.

Palavras-Chave: Análise Financeira, Varejo de Vestuário, Indicadores Financeiros

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>11</b>
1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA.....	11
1.2 CONTEXTUALIZAÇÃO DO OBJETO-PROBLEMA .....	12
1.3 OBJETIVO .....	12
1.4 JUSTIFICATIVA.....	12
1.5 METODOLOGIA .....	13
<b>2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....</b>	<b>14</b>
2.1 CONTABILIDADE .....	14
2.2 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS .....	14
2.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL.....	15
2.2.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO .....	16
2.2.3 DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA.....	16
2.2.4 NOTAS EXPLICATIVAS .....	17
2.3 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL.....	17
2.4 INDICADORES FINANCEIROS.....	18
2.4.1 INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO.....	19
2.4.2 INDICADORES DE RENTABILIDADE.....	21
2.4.3 INDICADORES DE EFICIÊNCIA .....	22
2.5 O SETOR DE VAREJO DE VESTUÁRIO NO BRASIL .....	24
2.5.1 DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO .....	24
2.5.2 PÚBLICO .....	24
2.5.3 SAZONALIDADE.....	25
<b>3. A COMPANHIA.....</b>	<b>27</b>
3.1 CONTEXTO HISTÓRICO .....	27
3.2 PORTFÓLIO .....	27
3.3 DIVISÕES DE NEGÓCIO COMPLEMENTARES .....	28
<b>4. ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS .....</b>	<b>29</b>
4.1 ANÁLISE VERTICAL DO BALANÇO PATRIMONIAL.....	29
4.2 ANÁLISE VERTICAL DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO.....	32
4.3 ANÁLISE HORIZONTAL DO BALANÇO PATRIMONIAL .....	35
4.4 ANÁLISE HORIZONTAL DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO .....	38
4.5 ANÁLISE DE ÍNDICES DE RENTABILIDADE .....	42

4.6 ANÁLISE DE ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO .....	44
4.7 ANÁLISE DE ÍNDICES DE EFICIÊNCIA .....	46
4.8 COMPARAÇÃO SETORIAL.....	49
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>52</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>54</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

O setor de varejo de vestuário no Brasil é caracterizado por alta competitividade e sazonalidade, exigindo análises financeiras detalhadas para identificar fatores de sucesso. Este estudo investiga o desempenho financeiro das Lojas Renner, líder no setor, e compara seus resultados aos dos principais concorrentes. A pesquisa busca fornecer insights para gestores e investidores sobre os desafios e oportunidades no mercado de varejo.

Segundo Málaga (2011), “a contabilidade permite aos investidores entender a rentabilidade, o risco e o potencial de crescimento das empresas, e comparar tais critérios entre diferentes empresas”. Com isso, este estudo buscará apresentar os indicadores de forma que passem uma visão completa da situação financeira da companhia analisada e permitam ao leitor realizar a comparação entre demais empresas do setor no Brasil.

### **1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA**

Este trabalho propõe uma análise aprofundada do desempenho financeiro das Lojas Renner S.A., com foco nos principais indicadores de rentabilidade, endividamento e eficiência operacional. A pesquisa abrange o período de 2019 a 2023, permitindo uma visão crítica das oscilações financeiras da empresa durante e após a pandemia de COVID-19, e situa-se no contexto das empresas de varejo brasileiras com capital aberto.

A análise inclui o estudo dos demonstrativos financeiros e o cálculo de índices como ROE, ROA e ROIC, com o objetivo de compreender a saúde financeira e as estratégias adotadas pela Renner em um mercado altamente competitivo. Além disso, o estudo compara a performance da empresa com alguns de seus principais concorrentes, C&A, Riachuelo e Centauro.

O enfoque adotado é restrito ao ambiente econômico brasileiro, com uma análise dos fatores setoriais que impactam o desempenho das empresas do segmento de varejo. Também se considera a influência de aspectos macroeconômicos e de comportamento do consumidor sobre as empresas, especialmente no período crítico da pandemia e na retomada econômica subsequente.

## **1.2 CONTEXTUALIZAÇÃO DO OBJETO-PROBLEMA**

O setor de varejo de vestuário no Brasil é altamente competitivo e desafiador, marcado por mudanças rápidas no comportamento do consumidor e pela forte sazonalidade. A Lojas Renner, uma das líderes do setor, enfrentou variações significativas em seus resultados financeiros entre 2019 e 2023, período que inclui o impacto da pandemia de COVID-19. Esse cenário gerou a necessidade de adaptação rápida para manter sua competitividade e liderança de mercado.

A questão central deste estudo é: Como a Lojas Renner se posiciona financeiramente em relação aos seus principais concorrentes no setor, considerando os desafios do período analisado? Para responder a essa questão, são analisados os indicadores de rentabilidade, endividamento e eficiência operacional da Renner e de seus concorrentes, como C&A, Riachuelo e Centauro. O objetivo é identificar as estratégias financeiras que permitiram à Renner sustentar sua posição de destaque e quais indicadores evidenciam seus pontos fortes e vulnerabilidades.

## **1.3 OBJETIVO**

O presente trabalho tem como principal objetivo avaliar, descrever e estudar o desempenho financeiro das Lojas Renner, bem como comparar seus indicadores financeiros com os de outras empresas atuantes no setor de varejo de vestuário no Brasil com capital aberto.

## **1.4 JUSTIFICATIVA**

Este estudo é relevante para gestores, investidores e acadêmicos, pois fornece uma análise detalhada do desempenho financeiro de uma das maiores empresas do varejo brasileiro. A comparação com concorrentes oferece insights valiosos para estratégias de gestão e decisões de investimento, além de contribuir para o entendimento das dinâmicas do setor.

## **1.5 METODOLOGIA**

A pesquisa utiliza abordagem descritiva e exploratória, com análise qualitativa e quantitativa de dados financeiros. Os demonstrativos contábeis das Lojas Renner e de concorrentes foram analisados para calcular indicadores de rentabilidade, eficiência e endividamento. A comparação setorial seguiu critérios de relevância no mercado e disponibilidade de dados públicos.

## **2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1 CONTABILIDADE**

A Contabilidade é a ciência dedicada ao estudo, interpretação e registro dos fenômenos que impactam o patrimônio de uma entidade. Sua principal função é garantir o controle eficaz do patrimônio, registrando de maneira precisa todas as transações que podem ser mensuradas em termos monetários. A partir desses registros, a Contabilidade organiza e sintetiza os dados em relatórios financeiros, que são essenciais tanto para a administração da entidade quanto para seus proprietários e demais partes interessadas. Esses relatórios oferecem uma visão detalhada sobre a formação, movimentação e variações do patrimônio, fornecendo as informações necessárias para a gestão administrativa e permitindo a avaliação do estado patrimonial e dos resultados obtidos pelas atividades desenvolvidas. Além disso, esses relatórios contábeis possibilitam que os stakeholders revisitem eventos passados, analisem os resultados alcançados, identifiquem as causas subjacentes e tomem decisões estratégicas fundamentadas sobre o futuro da organização.

Segundo Sá (1998): “Contabilidade é a ciência que estuda os fenômenos patrimoniais, preocupando-se com realidades, evidências e comportamentos dos mesmos, em relação à eficácia funcional das células sociais.”

De acordo com Marion (2015): “A Contabilidade é um instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisão dentro e fora da empresa.”

### **2.2 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS**

As Demonstrações Contábeis são relatórios financeiros estruturados que apresentam, de forma monetária, a posição patrimonial e financeira de uma entidade em um determinado momento, bem como as transações realizadas ao longo de um período específico. Esses relatórios têm como principal objetivo fornecer informações precisas sobre a situação patrimonial, os resultados operacionais e os fluxos de caixa da entidade, servindo como ferramenta fundamental para diversos usuários, como investidores, credores e gestores, na tomada de decisões estratégicas.

Essas demonstrações não apenas refletem a saúde financeira da entidade, mas também evidenciam a eficácia da administração na gestão dos recursos que lhes foram confiados. Através da análise das Demonstrações Contábeis, que envolve técnicas de decomposição, comparação e interpretação dos dados apresentados, os contadores, administradores e outros usuários podem transformar os dados financeiros brutos em informações acionáveis. A finalidade da análise é transformar os dados extraídos das demonstrações em informações úteis para a tomada de decisão por parte dos contadores, administradores e usuários da empresa (ASSAF NETO, 2015).

### **2.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL**

O Balanço Patrimonial é uma das principais demonstrações contábeis de uma entidade, sendo essencial para o controle e análise do patrimônio. Este documento oferece uma visão estática da situação financeira e patrimonial em uma data específica, apresentando, de forma estruturada, os Ativos (bens e direitos), os Passivos (obrigações e exigibilidades) e o Patrimônio Líquido, que representa a diferença entre o total de ativos e passivos. A elaboração do Balanço Patrimonial deve ser feita com precisão e rigor, garantindo a integridade dos dados apresentados, uma vez que esses elementos são fundamentais para a avaliação da saúde financeira da empresa.

Conforme descrito por Marion (2012), o Balanço Patrimonial tem como principal objetivo refletir a posição financeira da entidade em um momento específico, como uma foto que exhibe todos os bens, valores a receber e valores a pagar em uma determinada data. A partir dessa demonstração, é possível identificar o nível de liquidez, solvência e a estrutura de capital da entidade, informações cruciais para a tomada de decisões estratégicas por parte dos gestores, investidores e outros *stakeholders*. O Balanço Patrimonial serve, portanto, como uma base sólida para a análise financeira, permitindo a avaliação detalhada dos recursos disponíveis e das obrigações pendentes, bem como a medição do valor residual pertencente aos proprietários da empresa.

### **2.2.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO**

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é uma das demonstrações contábeis mais importantes para a análise do desempenho econômico de uma empresa. Sua principal característica é a abordagem dedutiva, na qual o resultado gerado pela atividade operacional da empresa em um determinado período é evidenciado. A DRE começa pela receita bruta de vendas e serviços e, em seguida, deduz os custos e despesas operacionais, os impostos incidentes sobre o faturamento e o lucro líquido, além de adicionar os resultados de transações não operacionais que podem impactar o resultado líquido da empresa, seja aumentando ou diminuindo-o.

Essa demonstração é fundamental para avaliar a eficiência dos gestores na geração de resultados positivos e na manutenção da saúde financeira da empresa. Conforme Marion (2015), “a demonstração do resultado do exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período, normalmente 12 meses.”

### **2.2.3 DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA**

A Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) é um relatório financeiro essencial que fornece uma visão detalhada das entradas e saídas de caixa de uma empresa ao longo de um período específico. Esse relatório é dividido em três seções principais: atividades operacionais, atividades de investimento e atividades de financiamento. Através dessas categorias, a DFC permite avaliar como a empresa gera caixa para sustentar suas operações, investir em ativos e financiar suas obrigações.

Esse relatório é fundamental para analisar a liquidez da empresa, ou seja, sua capacidade de gerar caixa suficiente para cobrir despesas operacionais e dívidas. A DFC também revela a solidez financeira e a flexibilidade da empresa, mostrando se ela depende excessivamente de financiamento externo ou se consegue gerar caixa de maneira sustentável a partir de suas operações. Em resumo, a DFC é uma ferramenta crucial para gestores, investidores e analistas ao tomar decisões financeiras estratégicas, permitindo uma compreensão clara da capacidade de sobrevivência e crescimento da empresa no longo prazo.

#### **2.2.4 NOTAS EXPLICATIVAS**

As Notas Explicativas são uma parte fundamental das demonstrações contábeis, desempenhando um papel crucial na transparência e clareza das informações financeiras de uma empresa. Elas fornecem detalhes adicionais que complementam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras, permitindo uma compreensão mais completa e precisa da situação patrimonial e dos resultados operacionais da entidade. A Lei das S.A. prevê em seu art. 176, § 4º, que “as demonstrações serão complementadas por notas explicativas e outros quadros ou demonstrações contábeis necessários para esclarecimento da situação patrimonial e dos resultados do exercício.”

Essas notas são utilizadas para descrever os critérios de avaliação dos elementos patrimoniais, as práticas contábeis adotadas, e qualquer ajuste relevante que tenha sido realizado nos exercícios anteriores. Segundo Assaf Neto (2015), “as notas devem conter no mínimo a descrição dos critérios de avaliação dos elementos patrimoniais e das práticas contábeis adotadas, dos ajustes dos exercícios anteriores, reavaliações, ônus sobre ativos, detalhamento das dívidas de longo prazo, do capital e dos investimentos relevantes em outras empresas.”

Além disso, as Notas Explicativas ajudam a detalhar as dívidas de longo prazo, o capital próprio, e os investimentos relevantes que a empresa possa ter em outras entidades, oferecendo assim uma visão mais ampla e detalhada das operações e da posição financeira da empresa. De acordo com Assaf Neto (2015), as notas explicativas têm por objetivo complementar as demonstrações contábeis mostrando os critérios contábeis utilizados pelas organizações, inclusive a composição do saldo de determinadas contas, os métodos de depreciação e critérios de avaliação dos elementos patrimoniais. A sua correta elaboração e apresentação são essenciais para garantir que os usuários das demonstrações contábeis, como investidores, credores e analistas, possam tomar decisões bem-informadas com base em dados financeiros precisos e completos.

#### **2.3 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL**

A análise vertical e horizontal são ferramentas essenciais no estudo de tendências dentro das demonstrações financeiras. A análise vertical foca em valores percentuais,

comparando cada conta com um valor base específico dentro das demonstrações financeiras. Por exemplo, no balanço patrimonial, calcula-se o percentual de cada conta em relação ao total do ativo. Da mesma forma, na demonstração de resultado, cada conta é comparada em termos percentuais com a Receita Operacional Líquida.

Por outro lado, a análise horizontal examina a evolução de cada conta ao longo de uma série de demonstrações financeiras, comparando os valores atuais com aqueles de períodos anteriores. Como destaca Silva (2012), “o propósito da análise horizontal é permitir o exame da evolução histórica de cada uma das contas que compõem as demonstrações contábeis.” Essa análise permite identificar tendências ao longo do tempo, como crescimento ou declínio de determinadas contas, com base na comparação entre as demonstrações financeiras mais recentes e aquelas de períodos anteriores ou de uma demonstração financeira básica, geralmente a mais antiga. De acordo com Begalli e Perez Jr. (2009), “a análise horizontal enfatiza as modificações ou evoluções em cada conta das demonstrações financeiras em relação a uma demonstração básica, a fim de caracterizar tendências.”

É importante utilizar essas duas formas de análise de maneira conjunta, pois cada uma oferece uma perspectiva diferente sobre os dados financeiros. Marion (2012) observa que, ao comparar indicadores de vários períodos, é possível avaliar a tendência desses índices, definindo essa prática como análise horizontal.

## **2.4 INDICADORES FINANCEIROS**

Os indicadores financeiros são métricas fundamentais para a avaliação da posição atual de uma empresa e para a projeção de seu desempenho futuro. Esses indicadores são derivados de cálculos baseados em informações contidas no Balanço Patrimonial (BP), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e demais demonstrações contábeis de uma companhia, e são utilizados para fornecer uma visão clara e objetiva da situação financeira, patrimonial e da rentabilidade da organização. Conforme destaca Málaga (2011), “os índices financeiros são utilizados principalmente para se comparar a rentabilidade e o risco de diferentes empresas, no intuito de ajudar os sócios e credores a selecionar adequadamente suas decisões de investimento e de financiamento”.

A função principal desses indicadores é revelar a posição atual da entidade e, ao mesmo tempo, possibilitar a inferência de cenários futuros com base na continuidade das condições identificadas pelos índices. Eles são utilizados para medir liquidez, solvência, rentabilidade e eficiência operacional, entre outros aspectos, sendo ferramentas indispensáveis para gestores e analistas ao realizar diagnósticos financeiros precisos e embasar decisões estratégicas que visem ao crescimento e à sustentabilidade da organização no longo prazo. Assim, os indicadores econômico-financeiros não apenas elucidam o estado presente da empresa, mas também servem como base para prever possíveis evoluções, caso as tendências atuais sejam mantidas.

#### **2.4.1 INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO**

Os indicadores de endividamento são essenciais para avaliar a estrutura de capital de uma empresa, pois medem a proporção de recursos de terceiros em relação ao capital próprio e à capacidade da empresa de sustentar seu nível de endividamento ao longo do tempo. Esses indicadores fornecem informações críticas sobre a dependência da empresa em relação a financiamentos externos e sua habilidade de cumprir suas obrigações financeiras, tanto no curto quanto no longo prazo.

Conforme Málaga (2011):

Analisando o balanço patrimonial, pode-se ter uma sensibilidade inicial sobre o equilíbrio dos fluxos de caixa entre as decisões de investimento e financiamento. Se os gestores tomaram decisões equilibradas de investimento e financiamento, todo o passivo circulante (dívidas que vencem em até 1 ano da data de publicação do balanço) deveria estar lastreado por ativos circulantes ou, em outras palavras, deveria ser utilizado no financiamento dos investimentos de curto prazo.

Marion (2012) complementa que os indicadores de endividamento são ferramentas que informam se a empresa utiliza mais recursos de terceiros ou próprios. Por meio desses índices, é possível avaliar se os recursos de terceiros têm seu vencimento a longo ou curto prazo, o que é crucial para determinar a saúde financeira da organização.

Dívida Líquida / Patrimônio Líquido (PL): Trata-se de um indicador financeiro amplamente utilizado para avaliar a estrutura de capital de uma empresa, assim como sua capacidade de honrar suas obrigações financeiras. Este índice fornece uma visão detalhada do nível de alavancagem financeira, indicando o grau de dependência da empresa em relação a capital de terceiros para financiar suas operações, em comparação com o capital próprio.

Alavancagem Financeira (Dívida Líquida / EBITDA): Este índice financeiro é um dos mais utilizados na avaliação da capacidade de uma empresa em liquidar suas obrigações financeiras em relação à sua geração de lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA). A métrica é particularmente relevante para analisar a solvência e alavancagem de uma empresa, uma vez que relaciona a dívida líquida com a capacidade de geração de caixa operacional.

Índice de Solvência (Patrimônio Líquido / Ativos): Este indicador é utilizado para examinar a estrutura de capital de uma empresa, medindo a proporção dos ativos totais que são financiados por meio de recursos próprios (patrimônio líquido).

Índice de Participação de Capital de Terceiros (Passivos / Ativos): Este índice é crucial para avaliar a proporção de financiamento obtido por meio de passivos em relação ao total de ativos de uma empresa. Um valor elevado da relação Passivos/Ativos sugere uma maior dependência de financiamento por dívida, o que pode aumentar o risco financeiro da empresa, dada a necessidade de cumprir com suas obrigações de pagamento de juros e principal da dívida.

Liquidez Corrente (Ativo Circulante / Passivo Circulante): Este índice mede a capacidade de uma empresa de cobrir suas obrigações de curto prazo por meio de seus ativos circulantes. Geralmente, um índice de liquidez corrente elevado é interpretado como um sinal de saúde financeira, indicando que a empresa está bem posicionada para cumprir suas obrigações de curto prazo.

Esses indicadores são essenciais para gestores, investidores e analistas ao fornecerem uma base técnica sólida para decisões estratégicas relacionadas à gestão de dívidas e planejamento financeiro. A análise detalhada dos indicadores de endividamento é crucial para garantir a sustentabilidade financeira e a competitividade de longo prazo da empresa.

## 2.4.2 INDICADORES DE RENTABILIDADE

Os indicadores de rentabilidade são essenciais para avaliar a capacidade de uma empresa em gerar retornos financeiros a partir de seus ativos e capital investido. Esses indicadores fornecem uma visão clara da eficiência da gestão na utilização dos recursos disponíveis para maximizar os lucros. Entre os principais indicadores de rentabilidade estão o Retorno sobre o Ativo (ROA), o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE), o Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) e o Giro do Ativo.

O Retorno sobre o Ativo (ROA) mede a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos para gerar lucro. De acordo com a literatura, o ROA é calculado pela relação entre o lucro líquido e o total de ativos, sendo um indicador-chave para entender a eficácia da gestão na utilização dos recursos da empresa para gerar resultados financeiros. Um ROA elevado sugere que a empresa está utilizando seus ativos de maneira eficiente.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE), por sua vez, avalia a capacidade da empresa de gerar lucro em relação ao capital próprio dos acionistas. Este indicador é crucial para os investidores, pois demonstra a rentabilidade do capital investido na empresa. Um ROE elevado indica que a empresa é eficiente em gerar lucros a partir dos recursos próprios, proporcionando bons retornos aos acionistas.

O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) é outro indicador importante, que mede o lucro gerado pela empresa em relação ao capital total investido, incluindo tanto o capital próprio quanto o de terceiros. Esse índice é fundamental para determinar se a empresa está gerando retornos superiores ao custo de seu capital, o que é essencial para a criação de valor a longo prazo.

Por fim, o Giro do Ativo mede a eficiência da empresa em utilizar seus ativos para gerar vendas. Esse indicador é calculado pela relação entre as vendas líquidas e o total de ativos, sendo um importante medidor da eficiência operacional. Um índice elevado de giro do ativo sugere que a empresa está utilizando seus ativos de forma eficaz para maximizar suas receitas.

Esses indicadores de rentabilidade, analisados em conjunto, oferecem uma visão abrangente da saúde financeira e da eficiência operacional da empresa, permitindo que gestores e investidores tomem decisões informadas sobre a alocação

de recursos e estratégias de crescimento a longo prazo. A correta interpretação desses índices é crucial para assegurar a sustentabilidade e o sucesso da empresa no mercado competitivo.

### **2.4.3 INDICADORES DE EFICIÊNCIA**

Os indicadores de eficiência são fundamentais para avaliar a capacidade de uma empresa em controlar seus custos e maximizar a rentabilidade. Dentre esses indicadores, destacam-se a Margem Bruta, a Margem EBITDA e a Margem Líquida, que oferecem uma visão abrangente sobre a eficácia operacional da empresa.

A Margem Bruta é calculada pela razão entre o lucro bruto e a receita líquida, e mede a rentabilidade da empresa em relação ao custo dos produtos ou serviços vendidos. Este indicador avalia a eficiência da empresa em controlar seus custos diretos de produção. Um aumento na Margem Bruta pode indicar que a empresa está gerenciando bem seus custos de produção e obtendo um maior lucro sobre cada unidade vendida. No contexto analisado, a Margem Bruta é fundamental para demonstrar quanto a empresa retém como lucro bruto para cada R\$ 1,00 de receita líquida, sendo que quanto mais alta a margem bruta, tanto melhor, e menor o custo relativo dos produtos vendidos.

A Margem EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*) é outro importante indicador de eficiência, que mede a rentabilidade operacional da empresa antes de considerar os custos financeiros, impostos, depreciação e amortização. Este indicador reflete a capacidade da empresa de gerar lucro a partir de suas operações principais, excluindo custos não diretamente relacionados à produção ou entrega de seus produtos ou serviços. A análise da Margem EBITDA é essencial para avaliar a performance operacional pura da empresa, sem os impactos de decisões financeiras e tributárias.

Por fim, a Margem Líquida é calculada pela razão entre o lucro líquido e a receita líquida, e mede a rentabilidade da empresa após a dedução de todos os custos e despesas, incluindo impostos e juros. Este indicador fornece uma visão clara do percentual da receita total que se transforma em lucro líquido. De acordo com as informações levantadas, a margem líquida está menor, mas pela análise pode-se

avaliar que este índice está em crescimento constante, o que indica um fortalecimento da rentabilidade sobre as vendas ao longo do tempo.

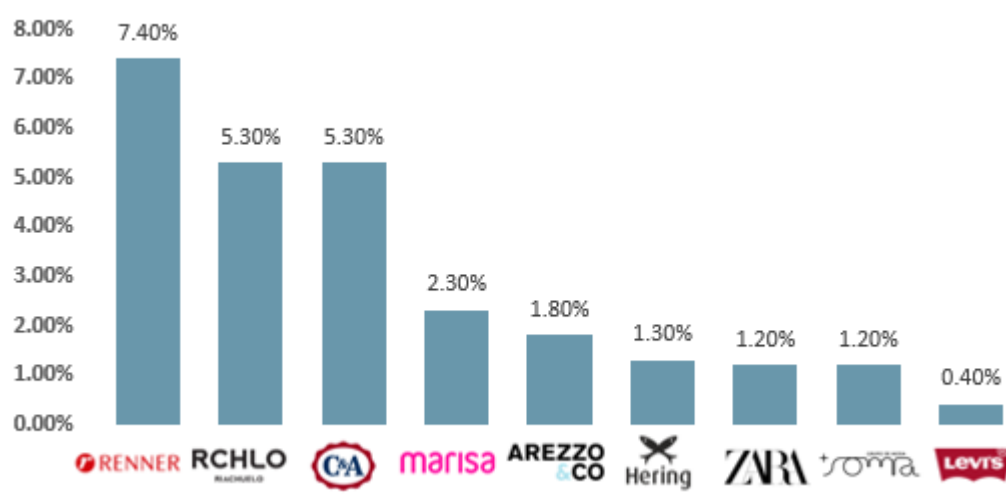
Esses indicadores de eficiência, quando analisados em conjunto, oferecem uma visão detalhada da capacidade da empresa de gerenciar seus custos e maximizar sua lucratividade, permitindo uma tomada de decisão mais informada e estratégica.

## 2.5 O SETOR DE VAREJO DE VESTUÁRIO NO BRASIL

### 2.5.1 DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO

O varejo de vestuário é um dos setores mais fragmentados da economia brasileira, com os principais players correspondendo a algo em torno de 25% do mercado, e é também muito informalizado (mais de 40 mil pequenas indústrias no Brasil), o que dificulta o mapeamento de grande parte da concorrência, mas ao mesmo tempo proporciona espaço para crescimento das grandes redes.

Gráfico 1: Market Share - Vestuário e Calçados (2019)

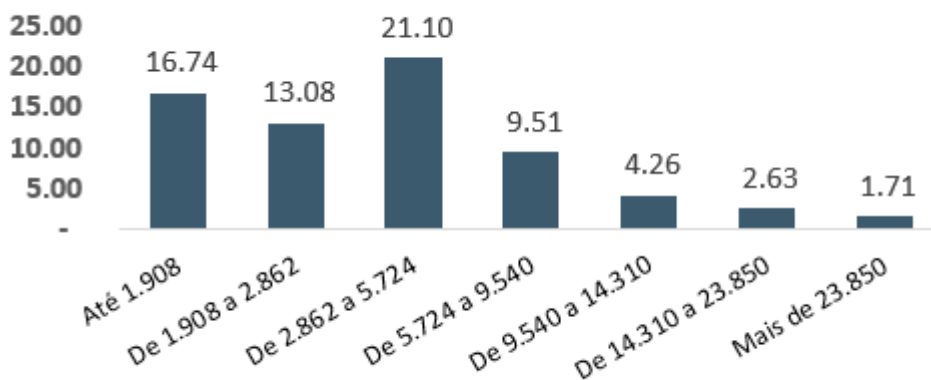


Fonte: Companhias, adaptado pelo Autor

### 2.5.2 PÚBLICO

As principais marcas abrangem a maior parte do público brasileiro, desde as classes A e B, como é o foco do Grupo Soma e Arezzo, até as classes C e D no caso da Marisa e C&A. A Lojas Renner busca se posicionar no meio do caminho, com algumas linhas concorrendo com as varejistas de alta renda, mesmo que em menor proporção, e outras com as de baixa renda, o que aumenta a base de potenciais clientes (figura 2) e reflete na capacidade da Companhia de aumentar Market Share de forma consistente ano após ano.

**Gráfico 2: Famílias Brasileiras por Faixa de Renda Mensal em BRL – Em milhões (2018)**



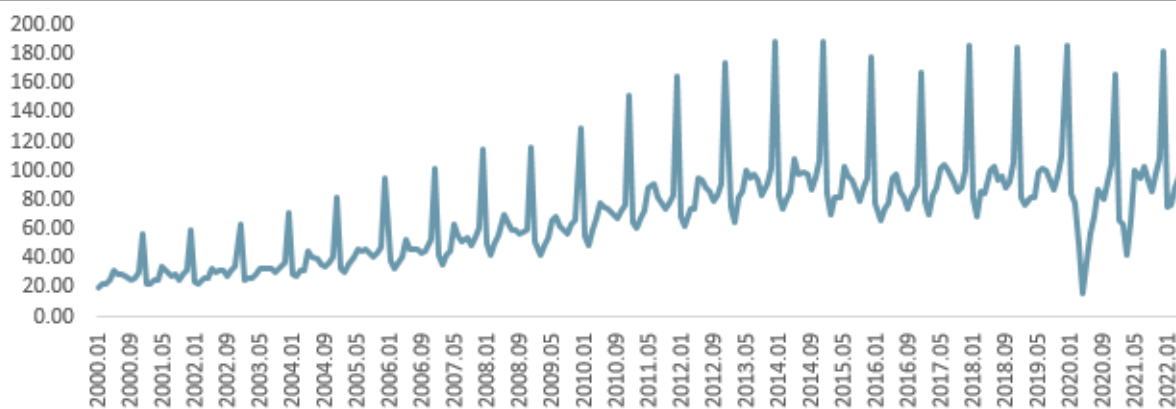
De acordo com o IBGE o número médio de integrantes por família é de três pessoas.  
Fonte: IBGE, adaptado pelo Autor

### 2.5.3 SAZONALIDADE

O varejo de forma geral, e principalmente o varejo de moda que tende a oferecer bens de consumo supérfluos, apresenta forte sazonalidade, com trimestres bem distintos. Como é possível perceber no gráfico abaixo existe um aumento claro de vendas no último trimestre em todos os anos observados, gerados principalmente pelo Natal e festas de final de ano.

Com isso o setor fica especialmente vulnerável nos meses de novembro e dezembro, que normalmente chegam a representar até 40% do faturamento anual das Companhias, a fatores que alterem o poder de compra da população ou que diminuam a previsibilidade da renda e gerem uma redução preventiva da demanda.

**Gráfico 3: Vendas Nominais no Varejo de Tecidos, Vestuário e Calçados: índice (média 2014 = 100)**



Fonte: Ipeadata, adaptado pelo Autor

O setor de varejo de vestuário no Brasil é caracterizado por uma ampla fragmentação, forte sazonalidade e um público diversificado, o que gera oportunidades e desafios significativos para as empresas que nele operam. Ao longo deste capítulo, é possível observar como a Renner vem se adaptando ao utilizar uma estratégia que abrange diferentes segmentos de consumidores, desde as classes C e D até a penetração em mercados de maior poder aquisitivo. A adaptação às dinâmicas sazonais do setor também é crucial para o sucesso da empresa, visto que períodos como o final do ano são determinantes para o desempenho anual. Assim, o contexto setorial analisado oferece uma base importante para entender o posicionamento da Renner e seus esforços para manter e expandir sua participação de mercado.

### 3. A COMPANHIA

#### 3.1 CONTEXTO HISTÓRICO

A Lojas Renner S.A. é uma varejista de vestuário com mais de 100 anos de história e, atualmente, com o a maior fatia de mercado do setor no Brasil.

A Companhia é listada desde 1967, se tornando uma *True Corporation* em 2005 com a saída da J.C. Penney e passando a ser negociada no Novo Mercado da B3.

Os principais estados de atuação da empresa são Sul e Sudeste, onde estão localizados aproximadamente 70% dos pontos de vend e todos os seus quatro centros de distribuição. No total, a Renner opera 638 lojas, sendo 626 no Brasil e as demais na Argentina e Uruguai.

#### 3.2 PORTFÓLIO

A principal fonte de receita da Companhia é a rede de lojas Renner, que representa aproximadamente 90% do total. Além disso, possui quatro outras marcas no portfólio que atuam em segmentos parecidos (Ashua, YouCom, Camicado e Repassa), porém com públicos-alvo diferentes.

**Lojas Renner:** É o principal negócio da Companhia. Desenvolve e vende roupas, calçados e moda íntima para homens e mulheres sob 18 marcas próprias. No final da operação de 2023 totalizavam 392 lojas no Brasil, 8 no Uruguai e 4 na Argentina, somando 713,8 mil m<sup>2</sup> de área de venda, ou 1,8 mil m<sup>2</sup> em média por loja.

**Camicado:** Rede de lojas especializada em produtos para casa e decoração. Foi adquirida em 2011 e é a maior varejista nacional no segmento. Comercializa artigos de decoração, cama mesa e banho, utensílios de cozinha, entre outros. No final da operação de 2023 totalizavam 119 lojas, somando 49,8 mil m<sup>2</sup> de área de venda, ou 418 m<sup>2</sup> em média por loja. A marca também possui um marketplace que conta atualmente com 210 sellers e mais de 90 mil produtos ativos.

**YouCom:** Lançada pela Renner em 2013, tem como propósito atender ao público mais jovem com maior apelo de moda. É a marca da Companhia com maior margem. Também atua no formato digital com seu aplicativo próprio e em

marketplaces de terceiros. No final da operação de 2023 totalizavam 104 lojas, somando 17,7 mil m<sup>2</sup> de área de venda, ou 170 m<sup>2</sup> em média por loja.

Ashua: A Ashua Curve & Plus Size foi lançada em 2016, apenas no e-commerce da Renner, oferecendo produtos em tamanhos 44 a 56 para atender o público plus size feminino. No ano de 2021 foi inaugurada a primeira loja da marca que, ao final do ano, já contava com 9 lojas em operação, com área média de 224 m<sup>2</sup>. Além disso também trabalha com ilhas dentro das lojas Renner, com metragem média de 42 m<sup>2</sup> e no final da operação de 2023 já contava com 14 unidades. A marca também tem presença no Uruguai através de diferentes *marketplaces*.

Repassa: Startup adquirida em 2021 que consiste em uma plataforma online para revenda de roupas focada no público feminino das classes B e C+. É um segmento com alto potencial de crescimento e que reforça o posicionamento da marca sobre consumo consciente e cria uma nova linha de receitas para a Companhia.

### **3.3 DIVISÕES DE NEGÓCIO COMPLEMENTARES**

A Renner também possui, como apoio ao negócio principal, a Realize CFI no segmento financeiro.

A Realize Crédito, Financiamento e Investimentos S.A é o braço financeiro da Renner que tem como objetivo amparar o negócio principal da empresa oferecendo crédito e outros serviços financeiros para seus clientes. Em 2023 possuía uma carteira de crédito que totalizava R\$ 4,8 bilhões, compostos principalmente pelo Cartão Renner (*Private Label*) e Meu Cartão (*Co-Branded*). Em 2023 37% das vendas da empresa foram realizadas por cartões emitidos pela Realize.

Ao longo dos anos, a Lojas Renner se consolidou como uma das principais empresas do varejo de vestuário no Brasil, adotando uma estratégia diversificada que abrange diferentes segmentos de consumidores. A expansão para mercados internacionais e a criação de divisões de negócios complementares reforçam seu compromisso com o crescimento sustentável e a inovação. Essa combinação de expansão estratégica e adaptação ao mercado tem permitido à Renner manter sua liderança no setor e explorar novas oportunidades de crescimento, tanto no Brasil quanto no exterior.

## 4. ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

### 4.1 ANÁLISE VERTICAL DO BALANÇO PATRIMONIAL

Em R\$ 000	2019	2020	AV (%)	2021	AV (%)	2022	AV (%)	2023	AV (%)
<b>Ativo</b>									
<b>Ativo circulante</b>									
Caixa e equivalentes	980.954	2.066.781	14%	5.489.417	26%	2.848.351	13%	2.532.187	12%
Aplicações financeiras	391.348	605.572	4%	458.085	2%	655.131	3%	571.655	3%
Contas a receber	3.825.961	3.811.668	26%	5.412.881	25%	6.524.832	31%	6.639.188	32%
Estoques	1.124.506	1.381.662	9%	1.609.560	8%	1.836.947	9%	1.774.209	9%
Tributos a recuperar	258.396	961.997	7%	849.389	4%	1.003.849	5%	546.172	3%
Outros	75.044	69.086	0%	165.448	1%	174.295	1%	128.233	1%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>6.656.209</b>	<b>8.896.766</b>	<b>61%</b>	<b>13.984.780</b>	<b>65%</b>	<b>13.043.405</b>	<b>62%</b>	<b>12.191.644</b>	<b>59%</b>
<b>Ativo não circulante</b>									
Tributos a Recuperar	73.345	661.111	5%	551.243	3%	234.726	1%	377.111	2%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	214.505	276.925	2%	457.537	2%	555.595	3%	799.610	4%
Outros ativos	16.208	12.847	0%	125.738	1%	225.345	1%	107.723	1%
Imobilizado	2.173.710	2.154.260	15%	2.650.859	12%	2.841.149	13%	2.915.662	14%
Direito de Uso	1.634.690	1.700.038	12%	2.434.188	11%	2.609.505	12%	2.396.687	12%
Intangível	784.235	940.636	6%	1.207.640	6%	1.639.167	8%	1.702.201	8%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>4.896.693</b>	<b>5.745.817</b>	<b>39%</b>	<b>7.427.205</b>	<b>35%</b>	<b>8.105.487</b>	<b>38%</b>	<b>8.298.994</b>	<b>41%</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>11.552.902</b>	<b>14.642.583</b>	<b>100%</b>	<b>21.411.985</b>	<b>100%</b>	<b>21.148.892</b>	<b>100%</b>	<b>20.490.638</b>	<b>100%</b>
<b>Passivo</b>									
<b>Passivo circulante</b>									
Empréstimos, financiamentos e debêntures	709.022	1.077.081	7%	1.610.452	8%	122.824	1%	601.954	3%
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	184.996	341.390	2%	475.522	2%	581.351	3%	488.777	2%
Arrendamentos a pagar	447.685	496.583	3%	666.100	3%	719.829	3%	733.322	4%
Fornecedores	1.081.785	1.404.852	10%	1.707.489	8%	1.624.082	8%	1.790.290	9%
Obrigações com Administradora de Cartões	985.298	1.193.168	8%	1.835.143	9%	2.464.968	12%	2.526.498	12%
Obrigações fiscais	636.723	402.930	3%	516.678	2%	566.891	3%	411.088	2%
Obrigações sociais e trabalhistas	306.882	226.816	2%	460.373	2%	305.062	1%	323.126	2%
Obrigações Estatutárias	243.114	246.269	2%	353.522	2%	160.966	1%	297.902	1%
Outras Obrigações	169.812	244.322	2%	328.821	2%	459.606	2%	319.596	2%
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>4.765.317</b>	<b>5.633.411</b>	<b>38%</b>	<b>7.954.100</b>	<b>37%</b>	<b>7.005.579</b>	<b>33%</b>	<b>7.492.553</b>	<b>37%</b>
<b>Passivo não circulante</b>									
Empréstimos, financiamentos e debêntures	444.641	1.545.933	11%	1.054.027	5%	1.046.319	5%	499.921	2%
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	306.370	420.575	3%	327.101	2%	654.881	3%	336.248	2%
Arrendamentos a pagar	1.291.676	1.365.804	9%	1.994.936	9%	2.190.081	10%	2.008.945	10%
Outras Obrigações	53.879	175.544	1%	275.200	1%	164.517	1%	105.750	1%
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>2.096.566</b>	<b>3.507.856</b>	<b>24%</b>	<b>3.651.264</b>	<b>17%</b>	<b>4.055.798</b>	<b>19%</b>	<b>2.950.864</b>	<b>14%</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>6.861.883</b>	<b>9.141.267</b>	<b>62%</b>	<b>11.605.364</b>	<b>54%</b>	<b>11.061.377</b>	<b>52%</b>	<b>10.443.417</b>	<b>51%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>									
Capital Social	3.795.634	3.805.326	26%	8.978.349	42%	9.022.277	43%	9.022.277	44%
Ações em Tesouraria	(35.549)	(119.461)	-1%	(108.620)	-1%	(552.812)	-3%	(165.652)	-1%
Reservas de Capital	74.227	94.031	1%	85.966	0%	119.375	1%	128.545	1%
Reservas de Lucros	869.896	1.694.515	12%	739.901	3%	1.382.939	7%	1.034.514	5%
Outros resultados abrangentes	(13.189)	26.905	0%	111.025	1%	115.736	1%	27.537	0%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>4.691.019</b>	<b>5.501.316</b>	<b>38%</b>	<b>9.806.621</b>	<b>46%</b>	<b>10.087.515</b>	<b>48%</b>	<b>10.047.221</b>	<b>49%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>11.552.902</b>	<b>14.642.583</b>	<b>100%</b>	<b>21.411.985</b>	<b>100%</b>	<b>21.148.892</b>	<b>100%</b>	<b>20.490.638</b>	<b>100%</b>

A análise vertical do balanço patrimonial revela algumas variações importantes nas contas do ativo circulante ao longo dos anos. Em relação à conta de caixa e equivalentes, observa-se um crescimento expressivo até 2021, quando atingiu 26% do ativo circulante, seguido por uma queda significativa para 13% em 2022 e uma leve

redução adicional para 12% em 2023. Esse comportamento pode ser explicado por uma estratégia de utilização de caixa para investimentos ou pagamentos de dívidas, bem como pela menor necessidade de manutenção de liquidez imediata, possivelmente devido a uma situação de mercado mais favorável em anos anteriores.

Nas contas a receber, a participação se manteve estável em torno de 26% entre 2019 e 2020, com uma ligeira redução em 2021 (25%). No entanto, a partir de 2022, houve um aumento expressivo, chegando a 31%, e continuando a crescer em 2023, alcançando 32%. Esse aumento pode estar relacionado a um maior volume de vendas a prazo, o que reflete um crescimento nas operações da empresa ou uma concessão maior de crédito aos clientes, o que pode aumentar os riscos associados à inadimplência, mas também indica um mercado em expansão.

Os estoques apresentaram uma trajetória de declínio até 2021, caindo de 17% em 2019 para 11% em 2021. Em 2022, houve uma recuperação para 14%, mas essa tendência foi revertida em 2023, quando os estoques voltaram a representar apenas 9% do ativo circulante. As variações nos estoques podem ser resultado de ajustes na produção ou vendas, estratégias de melhoria na eficiência da cadeia de suprimentos, ou até mudanças nas políticas de inventário, como a adoção de sistemas just-in-time, que reduzem a necessidade de manter grandes volumes de produtos estocados.

No ativo não circulante, ao analisarmos especificamente o imobilizado e o intangível, podemos identificar variações que refletem as mudanças no ambiente empresarial, especialmente em resposta à pandemia e ao crescimento do comércio digital.

O imobilizado, que engloba bens físicos como equipamentos, instalações e propriedades, teve um leve declínio em 2020 (-1%), possivelmente devido à incerteza e à desaceleração dos investimentos durante o início da pandemia. No entanto, em 2021, o imobilizado registrou um crescimento de 23%, sugerindo que a empresa retomou seus investimentos em ativos físicos, como expansão de armazéns ou infraestruturas logísticas, para atender ao aumento da demanda por compras online. Esse crescimento se manteve moderado em 2022 (7%) e continuou em 2023 com um aumento de 3%, o que demonstra uma estabilização nos investimentos em bens tangíveis, possivelmente para consolidar as operações já ampliadas.

Já o intangível, que inclui ativos não físicos como softwares, marcas e patentes, apresentou um aumento considerável, especialmente a partir de 2020, com um crescimento de 20%. Esse aumento foi ainda mais expressivo em 2021, com 28%, e em 2022, com 36%, refletindo a crescente importância da digitalização e da adaptação ao e-commerce durante a pandemia. O cenário de 2023, com um aumento de 4%, sugere uma continuidade nos investimentos em tecnologias e plataformas digitais, essenciais para atender às novas demandas dos consumidores que passaram a confiar mais em compras online, buscando segurança e praticidade nas transações.

Esses resultados indicam que a empresa, além de aumentar sua capacidade física por meio do imobilizado, também investiu fortemente no intangível, reforçando sua presença digital e tecnológica para se adaptar ao novo comportamento dos consumidores, especialmente no ambiente virtual pós-pandemia.

No passivo circulante, a conta de empréstimos, financiamentos e debêntures apresentou uma trajetória de crescimento inicial, passando de 7% em 2019 para 8% em 2020 e 2021, o que pode indicar uma necessidade de captação de recursos adicionais para enfrentar o período de incertezas econômicas, como o início da pandemia. Em 2022, essa conta caiu para 1%, sugerindo uma amortização significativa da dívida ou a troca por financiamentos de longo prazo, reduzindo a pressão sobre os passivos de curto prazo. Em 2023, ela subiu para 3%, apontando uma possível nova rodada de captação, provavelmente para financiar novos projetos ou ajustes operacionais.

A conta de fornecedores, por outro lado, representava 10% do passivo circulante em 2019, caindo para 8% em 2020 e se mantendo nesse patamar até 2022. Essa diminuição pode refletir uma melhora nas negociações com fornecedores ou uma redução nas compras a prazo durante o período mais incerto da pandemia, em um esforço para controlar melhor os custos. Em 2023, a participação de fornecedores subiu para 9%, o que pode estar associado a um aumento no volume de compras, provavelmente devido à retomada das atividades econômicas e um aumento na demanda.

Esses movimentos sugerem que a empresa fez ajustes estratégicos tanto na gestão de suas dívidas quanto no relacionamento com fornecedores. A redução dos empréstimos pode ter sido uma forma de melhorar sua saúde financeira e diminuir os

riscos relacionados ao endividamento de curto prazo, enquanto o aumento nas compras a prazo com fornecedores pode ser uma estratégia para otimizar o capital de giro em um momento de recuperação e expansão das operações.

O patrimônio líquido da empresa mostra um fortalecimento constante ao longo dos anos, refletindo um aumento de capital social, possivelmente devido a novos aportes ou emissões de ações para sustentar a expansão ou garantir maior solidez financeira. As oscilações nas reservas de lucros sugerem uma gestão flexível entre a distribuição de dividendos aos acionistas e a retenção de recursos para reinvestimentos estratégicos. A recompra de ações indica que a empresa buscou controlar sua base acionária ou aumentar o valor de mercado de suas ações. No geral, o crescimento do patrimônio líquido demonstra uma estrutura financeira mais robusta, capaz de lidar com os desafios e oportunidades de mercado.

Em conclusão, a análise vertical do balanço patrimonial das Lojas Renner revela uma empresa que, apesar de enfrentar os desafios típicos do setor de varejo, como a necessidade de manter estoques elevados e gerenciar dívidas, está focada em manter uma estrutura de capital saudável.

## 4.2 ANÁLISE VERTICAL DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Em R\$ 000	2019	2020	AV (%)	2021	AV (%)	2022	AV (%)	2023	AV (%)
Receita Operacional Líquida	9.588.437	7.537.180	100%	10.571.566	100%	13.271.138	100%	13.647.849	100%
Custos das Vendas e Serviços	(3.730.521)	(3.223.570)	43%	(4.399.178)	42%	(5.286.322)	40%	(5.427.247)	40%
Lucro bruto	5.857.916	4.313.610	57%	6.172.388	58%	7.984.816	60%	8.220.602	60%
Despesas									
Vendas	(1.975.720)	(1.885.628)	25%	(2.545.112)	24%	(2.829.435)	21%	(2.944.600)	22%
Gerais e Administrativas	(761.036)	(723.283)	10%	(984.659)	9%	(1.295.836)	10%	(1.416.296)	10%
Depreciações e amortizações	(661.753)	(759.641)	10%	(877.017)	8%	(993.850)	7%	(1.050.244)	8%
Outros Resultados Operacionais	(401.980)	324.457	4%	(611.845)	6%	(466.551)	4%	(577.108)	4%
Perdas em Crédito, Líquidas	(381.049)	(412.636)	5%	(339.801)	3%	(991.743)	7%	(1.343.277)	10%
	(4.181.538)	(3.456.731)	46%	(5.358.434)	51%	(6.577.415)	50%	(7.331.525)	54%
Lucro antes do resultado financeiro	1.676.378	856.879	11%	813.954	8%	1.407.401	11%	889.077	7%
Resultado Financeiro, Líquido	(184.395)	343.882	5%	(174.091)	2%	(23.116)	0%	(48.410)	0%
Lucro antes do Imposto de Renda, e da Contribuição Social	1.491.983	1.200.761	16%	639.863	6%	1.384.285	10%	840.667	6%
Imposto de renda e contribuição social	(405.781)	(104.492)	1%	(6.741)	0%	(92.581)	1%	135.592	1%
Lucro líquido	1.086.202	1.096.269	15%	633.122	6%	1.291.704	10%	976.259	7%

A receita operacional líquida apresentou um crescimento consistente de 2019 a 2023, passando de R\$ 9,6 bilhões para R\$ 13,6 bilhões. Esse aumento reflete a expansão das operações da empresa, seja por meio de abertura de novas lojas, incremento do volume de vendas, ou maior penetração no mercado digital. O crescimento constante da receita demonstra a capacidade da empresa de expandir sua base de clientes e gerar mais vendas, o que é fundamental para sustentar o crescimento a longo prazo.

O custo das vendas e serviços manteve-se relativamente estável em torno de 40% da receita líquida, culminando em R\$ 5,4 bilhões em 2023. Essa estabilidade percentual sugere que a empresa conseguiu controlar bem seus custos de produção, mesmo com o aumento da receita, preservando uma margem bruta consistente ao longo do período.

O lucro bruto variou entre 57% e 60% da receita operacional líquida, alcançando R\$ 8,2 bilhões em 2023. Esse crescimento acompanha o aumento da receita, indicando que a empresa manteve suas margens brutas estáveis, o que é um indicador positivo de sua saúde financeira.

As despesas operacionais, especialmente as despesas com vendas, aumentaram de R\$ 2,0 bilhões em 2019 para R\$ 2,9 bilhões em 2023, representando 22% da receita. Esse aumento reflete o crescimento da operação e pode estar associado a maiores investimentos em marketing, logística e equipe. Contudo, o aumento das despesas em um ritmo superior ao da receita pode ser um sinal de que a empresa precisa melhorar sua eficiência operacional para evitar a erosão das margens.

As despesas gerais e administrativas também cresceram, variando entre 8% e 10% da receita, e atingiram R\$ 1,4 bilhões em 2023. Esse aumento pode estar ligado à expansão das operações e à necessidade de mais estrutura administrativa para sustentar o crescimento da empresa.

O resultado financeiro líquido foi volátil ao longo do período, com uma recuperação de prejuízos em 2020 e 2021, até atingir um resultado praticamente neutro em 2023. Essa variação pode ser explicada pela gestão das dívidas da empresa e pelas mudanças nas taxas de juros e financiamentos ao longo dos anos.

Por fim, o lucro líquido caiu de 15% da receita em 2019 para 7% em 2023, com um valor absoluto de R\$ 976 milhões. Essa queda percentual reflete o aumento das despesas operacionais e das perdas com crédito, que impactaram negativamente a margem líquida, mesmo com o crescimento da receita. A empresa ainda gera lucro líquido, mas a redução das margens é um sinal de alerta, sugerindo a necessidade de controlar melhor suas despesas e otimizar a gestão de crédito para evitar maiores impactos na rentabilidade.

Em síntese, a análise vertical demonstra que, apesar do crescimento da receita, a empresa enfrenta desafios com o aumento das despesas e das perdas com crédito. O crescimento das receitas operacionais é positivo, mas a empresa precisará focar na eficiência operacional e no controle das despesas para garantir a sustentabilidade de sua rentabilidade.

### 4.3 ANÁLISE HORIZONTAL DO BALANÇO PATRIMONIAL

Em R\$ 000	2019	2020	AH (%)	2021	AH (%)	2022	AH (%)	2023	AH (%)
<b>Ativo</b>									
<b>Ativo circulante</b>									
Caixa e equivalentes	980.954	2.066.781	<b>111%</b>	5.489.417	<b>166%</b>	2.848.351	<b>-48%</b>	2.532.187	<b>-11%</b>
Aplicações financeiras	391.348	605.572	<b>55%</b>	458.085	<b>-24%</b>	655.131	<b>43%</b>	571.655	<b>-13%</b>
Contas a receber	3.825.961	3.811.668	<b>0%</b>	5.412.881	<b>42%</b>	6.524.832	<b>21%</b>	6.639.188	<b>2%</b>
Estoques	1.124.506	1.381.662	<b>23%</b>	1.609.560	<b>16%</b>	1.836.947	<b>14%</b>	1.774.209	<b>-3%</b>
Tributos a recuperar	258.396	961.997	<b>272%</b>	849.389	<b>-12%</b>	1.003.849	<b>18%</b>	546.172	<b>-46%</b>
Outros	75.044	69.086	<b>-8%</b>	165.448	<b>139%</b>	174.295	<b>5%</b>	128.233	<b>-26%</b>
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>6.656.209</b>	<b>8.896.766</b>	<b>34%</b>	<b>13.984.780</b>	<b>57%</b>	<b>13.043.405</b>	<b>-7%</b>	<b>12.191.644</b>	<b>-7%</b>
<b>Ativo não circulante</b>									
Tributos a Recuperar	73.345	661.111	<b>801%</b>	551.243	<b>-17%</b>	234.726	<b>-57%</b>	377.111	<b>61%</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	214.505	276.925	<b>29%</b>	457.537	<b>65%</b>	555.595	<b>21%</b>	799.610	<b>44%</b>
Outros ativos	16.208	12.847	<b>-21%</b>	125.738	<b>879%</b>	225.345	<b>79%</b>	107.723	<b>-52%</b>
Imobilizado	2.173.710	2.154.260	<b>-1%</b>	2.650.859	<b>23%</b>	2.841.149	<b>7%</b>	2.915.662	<b>3%</b>
Direito de Uso	1.634.690	1.700.038	<b>-</b>	2.434.188	<b>43%</b>	2.609.505	<b>7%</b>	2.396.687	<b>-8%</b>
Intangível	784.235	940.636	<b>20%</b>	1.207.640	<b>28%</b>	1.639.167	<b>36%</b>	1.702.201	<b>4%</b>
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>4.896.693</b>	<b>5.745.817</b>	<b>17%</b>	<b>7.427.205</b>	<b>29%</b>	<b>8.105.487</b>	<b>9%</b>	<b>8.298.994</b>	<b>2%</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>11.552.902</b>	<b>14.642.583</b>	<b>27%</b>	<b>21.411.985</b>	<b>46%</b>	<b>21.148.892</b>	<b>-1%</b>	<b>20.490.638</b>	<b>-3%</b>
<b>Passivo</b>									
<b>Passivo circulante</b>									
Empréstimos, financiamentos e debêntures	709.022	1.077.081	<b>52%</b>	1.610.452	<b>50%</b>	122.824	<b>-92%</b>	601.954	<b>390%</b>
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	184.996	341.390	<b>85%</b>	475.522	<b>39%</b>	581.351	<b>22%</b>	488.777	<b>-16%</b>
Arrendamentos a pagar	447.685	496.583	<b>11%</b>	666.100	<b>34%</b>	719.829	<b>8%</b>	733.322	<b>2%</b>
Fornecedores	1.081.785	1.404.852	<b>30%</b>	1.707.489	<b>22%</b>	1.624.082	<b>-5%</b>	1.790.290	<b>10%</b>
Obrigações com Administradora de Cartões	985.298	1.193.168	<b>21%</b>	1.835.143	<b>54%</b>	2.464.968	<b>34%</b>	2.526.498	<b>2%</b>
Obrigações fiscais	636.723	402.930	<b>-37%</b>	516.678	<b>28%</b>	566.891	<b>10%</b>	411.088	<b>-27%</b>
Obrigações sociais e trabalhistas	306.882	226.816	<b>-26%</b>	460.373	<b>103%</b>	305.062	<b>-34%</b>	323.126	<b>6%</b>
Obrigações Estatutárias	243.114	246.269	<b>1%</b>	353.522	<b>44%</b>	160.966	<b>-54%</b>	297.902	<b>85%</b>
Outras Obrigações	169.812	244.322	<b>44%</b>	328.821	<b>35%</b>	459.606	<b>40%</b>	319.596	<b>-30%</b>
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>4.765.317</b>	<b>5.633.411</b>	<b>18%</b>	<b>7.954.100</b>	<b>41%</b>	<b>7.005.579</b>	<b>-12%</b>	<b>7.492.553</b>	<b>7%</b>
<b>Passivo não circulante</b>									
Empréstimos, financiamentos e debêntures	444.641	1.545.933	<b>248%</b>	1.054.027	<b>-32%</b>	1.046.319	<b>-1%</b>	499.921	<b>-52%</b>
Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	306.370	420.575	<b>37%</b>	327.101	<b>-22%</b>	654.881	<b>100%</b>	336.248	<b>-49%</b>
Arrendamentos a pagar	1.291.676	1.365.804	<b>6%</b>	1.994.936	<b>46%</b>	2.190.081	<b>10%</b>	2.008.945	<b>-8%</b>
Outras Obrigações	53.879	175.544	<b>226%</b>	275.200	<b>57%</b>	164.517	<b>-40%</b>	105.750	<b>-36%</b>
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>2.096.566</b>	<b>3.507.856</b>	<b>67%</b>	<b>3.651.264</b>	<b>4%</b>	<b>4.055.798</b>	<b>11%</b>	<b>2.950.864</b>	<b>-27%</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>6.861.883</b>	<b>9.141.267</b>	<b>33%</b>	<b>11.605.364</b>	<b>27%</b>	<b>11.061.377</b>	<b>-5%</b>	<b>10.443.417</b>	<b>-6%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>									
Capital Social	3.795.634	3.805.326	<b>0%</b>	8.978.349	<b>136%</b>	9.022.277	<b>0%</b>	9.022.277	<b>0%</b>
Ações em Tesouraria	(35.549)	(119.461)	<b>236%</b>	(108.620)	<b>-9%</b>	(552.812)	<b>409%</b>	(165.652)	<b>-70%</b>
Reservas de Capital	74.227	94.031	<b>27%</b>	85.966	<b>-9%</b>	119.375	<b>39%</b>	128.545	<b>8%</b>
Reservas de Lucros	869.896	1.694.515	<b>95%</b>	739.901	<b>-56%</b>	1.382.939	<b>87%</b>	1.034.514	<b>-25%</b>
Outros resultados abrangentes	(13.189)	26.905	<b>-304%</b>	111.025	<b>313%</b>	115.736	<b>4%</b>	27.537	<b>-76%</b>
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>4.691.019</b>	<b>5.501.316</b>	<b>17%</b>	<b>9.806.621</b>	<b>78%</b>	<b>10.087.515</b>	<b>3%</b>	<b>10.047.221</b>	<b>0%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>11.552.902</b>	<b>14.642.583</b>	<b>27%</b>	<b>21.411.985</b>	<b>46%</b>	<b>21.148.892</b>	<b>-1%</b>	<b>20.490.638</b>	<b>-3%</b>

No ativo circulante, o caixa e equivalentes apresentou um aumento expressivo de 111% em 2020, possivelmente em resposta às incertezas econômicas causadas pela pandemia de COVID-19. Esse movimento reflete uma estratégia de acumulação de liquidez para garantir a capacidade da empresa de honrar suas obrigações financeiras em um período de maior instabilidade. Em 2021, esse aumento foi ainda

mais acentuado, com um crescimento de 166%, possivelmente como medida adicional de segurança. No entanto, nos anos seguintes, houve uma redução significativa de 48% em 2022 e 11% em 2023, indicando que a empresa começou a utilizar esses recursos acumulados, provavelmente para o pagamento de dívidas ou para financiar outras operações à medida que o cenário econômico se estabilizava.

As contas a receber mantiveram-se estáveis em 2020, sem crescimento significativo, o que pode ter refletido um controle mais cauteloso sobre as vendas a prazo durante o período de maior incerteza. Em 2021, houve um aumento expressivo de 42%, sugerindo que a empresa começou a oferecer prazos maiores aos seus clientes como forma de estimular as vendas durante a recuperação econômica pós-pandemia. Nos anos seguintes, em 2022 e 2023, o crescimento das contas a receber foi mais moderado, com variações de 21% e 2%, respectivamente, indicando que a empresa ajustou suas políticas de crédito, buscando um equilíbrio entre manter as vendas e reduzir os riscos de inadimplência.

No ativo não circulante, o aumento expressivo de 801% nos tributos a recuperar em 2020 destacou-se, impulsionado pela decisão favorável de remover o ICMS da base de cálculo do PIS e COFINS. Após uma queda de 17% em 2021, os tributos voltaram a crescer 61% em 2023, refletindo novos créditos fiscais. O imobilizado manteve-se estável, com variações entre -1% e 7%, refletindo investimentos contínuos em ativos fixos, como novas lojas e infraestrutura, essenciais para as operações. O intangível apresentou crescimento significativo de 20% em 2020 e 28% em 2021, relacionados a investimentos em marcas e tecnologia, mas desacelerou para 36% em 2022 e 4% em 2023, sugerindo que a empresa completou um ciclo de grandes investimentos. No geral, o total do ativo não circulante cresceu 17% em 2020 e 29% em 2021, mas desacelerou para 9% em 2022 e apenas 2% em 2023, sinalizando uma possível mudança de foco para a eficiência operacional em vez da expansão física. No passivo circulante, os empréstimos, financiamentos e debêntures apresentaram um crescimento de 52% em 2020, indicando a necessidade de capital extra durante a pandemia, seguidos de uma alta de 50% em 2021, uma forte queda de 92% em 2022 e um novo aumento substancial de 390% em 2023, sugerindo refinanciamentos ou novas captações para gerenciar o capital de giro. As obrigações com fornecedores também cresceram, com aumentos de 30% em 2020, 22% em 2021, e 10% em 2023, possivelmente relacionados a maiores compras e

renegociações de prazos para otimizar o fluxo de caixa. As obrigações com administradoras de cartões subiram 21% em 2020, 54% em 2021 e 2% em 2023, refletindo o crescimento das vendas por meio de cartões de crédito. O total do passivo circulante variou significativamente, com aumentos de 18% em 2020 e 41% em 2021, seguido de uma queda de 12% em 2022 e um aumento de 7% em 2023, indicando que a empresa ajustou suas operações financeiras de acordo com as condições de mercado e as necessidades de curto prazo.

No passivo não circulante, os empréstimos, financiamentos e debêntures cresceram 248% em 2020, seguidos por uma queda de 32% em 2021 e uma redução adicional de 52% em 2023. Esse padrão sugere uma estratégia inicial de captação de recursos de longo prazo durante um período de incerteza, seguida por um pagamento ou refinanciamento dessas obrigações conforme a empresa ajustou suas necessidades de capital de longo prazo. Os arrendamentos a pagar também apresentaram variações, com um aumento de 6% em 2020, seguido por um crescimento de 46% em 2021, indicando expansão ou renovação de contratos de arrendamento. Em 2023, essa conta registrou uma leve queda de 8%, possivelmente refletindo renegociações de contratos ou encerramento de algumas operações, adaptando-se às necessidades operacionais da empresa. No geral, o total do passivo não circulante cresceu 67% em 2020, estabilizou-se com um aumento de 4% em 2021, e apresentou uma redução de 27% em 2023, refletindo a reestruturação das obrigações de longo prazo para otimizar a estrutura de capital da empresa e ajustar suas necessidades financeiras em um cenário de recuperação econômica.

Por fim, no patrimônio líquido, o aumento expressivo no capital social em 2021 (136%) reflete uma estratégia clara de fortalecimento da base de capital da empresa, possivelmente para financiar o crescimento ou melhorar a estrutura de capital em um período de incerteza. A estabilização nos anos subsequentes indica que a empresa atingiu um nível adequado de capitalização. As ações em tesouraria tiveram grande variação, com um aumento de 236% em 2020 e uma queda de 70% em 2023, indicando uma estratégia de recompra de ações seguida de uma possível distribuição ou venda posterior. As reservas de lucros, que tiveram um crescimento expressivo de 95% em 2020, mostraram uma queda de 56% em 2021, seguida por um aumento de 87% em 2022, sugerindo uma política flexível de retenção de lucros para enfrentar diferentes cenários. O total do patrimônio líquido teve um crescimento expressivo de

78% em 2021, refletindo os esforços da empresa para reforçar sua base de capital e lidar com desafios econômicos, seguido por uma estabilização em 2023, mostrando que a empresa alcançou um equilíbrio na sua estrutura de capital. Em conclusão, a análise horizontal do balanço patrimonial das Lojas Renner revela uma empresa que tem se adaptado de forma significativa às mudanças no ambiente econômico, com variações substanciais em sua estrutura de capital e operações ao longo dos últimos anos. A gestão ativa de caixa, a adaptação nas estratégias de financiamento e a manutenção de investimentos em ativos fixos e intangíveis mostram que a Renner está focada em ajustar suas operações às condições do mercado, enquanto busca preservar sua liquidez e fortalecer sua estrutura de capital. Essas mudanças indicam uma empresa resiliente, capaz de responder às demandas do mercado e se adaptar a desafios econômicos, mantendo um equilíbrio entre crescimento e sustentabilidade financeira.

#### 4.4 ANÁLISE HORIZONTAL DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Em R\$ 000	2019	2020	AH (%)	2021	AH (%)	2022	AH (%)	2023	AH (%)
Receita Operacional Líquida	9.588.437	7.537.180	-21%	10.571.566	40%	13.271.138	26%	13.647.849	3%
Custos das Vendas e Serviços	(3.730.521)	(3.223.570)	-14%	(4.399.178)	36%	(5.286.322)	20%	(5.427.247)	3%
Lucro bruto	5.857.916	4.313.610	-26%	6.172.388	43%	7.984.816	29%	8.220.602	3%
Despesas									
Vendas	(1.975.720)	(1.885.628)	-5%	(2.545.112)	35%	(2.829.435)	11%	(2.944.600)	4%
Gerais e Administrativas	(761.036)	(723.283)	-5%	(984.659)	36%	(1.295.836)	32%	(1.416.296)	9%
Depreciações e amortizações	(661.753)	(759.641)	15%	(877.017)	15%	(993.850)	13%	(1.050.244)	6%
Outros Resultados Operacionais	(401.980)	324.457	-181%	(611.845)	-289%	(466.551)	-24%	(577.108)	24%
Perdas em Crédito, Líquidas	(381.049)	(412.636)	8%	(339.801)	-18%	(991.743)	192%	(1.343.277)	35%
	(4.181.538)	(3.456.731)	-17%	(5.358.434)	55%	(6.577.415)	23%	(7.331.525)	11%
Lucro antes do resultado financeiro	1.676.378	856.879	-49%	813.954	-5%	1.407.401	73%	889.077	-37%
Resultado Financeiro, Líquido	(184.395)	343.882	-286%	(174.091)	-151%	(23.116)	-87%	(48.410)	109%
Lucro antes do Imposto de Renda, e da Contribuição Social	1.491.983	1.200.761	-20%	639.863	-47%	1.384.285	116%	840.667	-39%
Imposto de renda e contribuição social	(405.781)	(104.492)	-74%	(6.741)	-94%	(92.581)	1273%	135.592	-246%
Lucro Líquido	1.086.202	1.096.269	1%	633.122	-42%	1.291.704	104%	976.259	-24%

A Receita Operacional Líquida da Renner apresentou uma variação significativa entre 2019 e 2023. Em 2020, houve uma redução de 21%, refletindo o impacto da pandemia de COVID-19, que afetou profundamente as operações de varejo em todo o mundo. Entretanto, a receita se recuperou nos anos subsequentes, com aumentos expressivos de 40% em 2021 e 26% em 2022, culminando em um

crescimento adicional de 3% em 2023. Esse padrão de variação demonstra a resiliência da Renner em recuperar suas vendas após o impacto inicial da pandemia, impulsionada pela retomada do consumo e possível expansão de suas operações, tanto físicas quanto digitais.

O custo das vendas e serviços acompanhou de perto a variação da receita, apresentando uma queda de 14% em 2020 e um aumento significativo de 36% em 2021, seguido por novos crescimentos de 20% em 2022 e 3% em 2023. A redução inicial em 2020 pode ser atribuída à queda nas vendas e à necessidade de ajustar os custos variáveis para lidar com a diminuição na demanda. O aumento subsequente nos custos, alinhado ao crescimento das receitas, sugere um retorno ao volume de vendas pré-pandemia e possivelmente um aumento nos preços de aquisição de mercadorias e matérias-primas, refletindo desafios na cadeia de suprimentos ou inflação de custos.

O lucro bruto seguiu um padrão semelhante ao da receita, com uma queda de 26% em 2020 devido à redução nas vendas, seguida por uma forte recuperação de 43% em 2021. Nos anos seguintes, o lucro bruto continuou a crescer, embora em um ritmo mais moderado de 29% em 2022 e 3% em 2023. Esse crescimento consistente após a recuperação inicial é um indicativo positivo de que a empresa conseguiu não apenas aumentar suas vendas, mas também manter suas margens brutas, mesmo com o aumento dos custos.

As despesas operacionais da Renner, incluindo vendas, administrativas, depreciações e amortizações, e outras despesas operacionais, mostraram variações consideráveis ao longo dos anos. As despesas com vendas caíram 5% em 2020, principalmente devido à redução das operações durante o início da pandemia, mas aumentaram substancialmente em 2021 (35%) e 2022 (11%), refletindo a retomada das atividades e possivelmente maiores gastos em marketing e logística para suportar o crescimento das vendas. Em 2023, as despesas de vendas cresceram 4%, indicando um esforço contínuo para sustentar as operações de varejo.

As despesas gerais e administrativas seguiram uma trajetória de crescimento constante, com aumentos de 5% em 2020, 36% em 2021, e 32% em 2022, antes de um crescimento mais modesto de 9% em 2023.

As depreciações e amortizações também aumentaram ao longo dos anos, com um crescimento de 15% em 2020, seguido por um aumento de 15% em 2021, e um crescimento adicional de 13% em 2022, finalizando com um aumento de 6% em 2023. Esse aumento está alinhado aos investimentos em ativos fixos e intangíveis realizados pela empresa nos últimos anos, como novas lojas e sistemas, que são depreciados ou amortizados ao longo do tempo.

As perdas em créditos líquidas foram um dos componentes mais voláteis, com uma queda de 8% em 2020, seguida por um aumento substancial de 192% em 2022 e 35% em 2023. Esses números indicam uma crescente preocupação com a inadimplência, possivelmente refletindo dificuldades econômicas enfrentadas pelos clientes, que impactaram negativamente a qualidade da carteira de crédito da empresa.

O lucro antes do resultado financeiro apresentou uma queda acentuada de 49% em 2020, reflexo direto da diminuição nas vendas e do aumento nas despesas operacionais. A recuperação foi evidente em 2021, com um crescimento de 5%, seguido por aumentos mais expressivos de 73% em 2022, mas uma nova queda de 37% em 2023. Embora a empresa tenha conseguido recuperar parte de sua lucratividade operacional, as margens ainda estavam sob pressão devido ao aumento das despesas e perdas com créditos.

O resultado financeiro líquido mostrou uma alta volatilidade, com uma melhora em 2021 (-151%) após uma queda significativa de 286% em 2020, devido a maiores despesas financeiras ou perdas cambiais. Em 2023, o resultado financeiro voltou a deteriorar-se, com um aumento de 109% nas perdas. Essa volatilidade pode ser atribuída principalmente à variação no volume de dívida que a companhia carrega no balanço, com as despesas financeiras acompanhando proporcionalmente o aumento ou redução desses volumes.

Por fim, o lucro líquido foi severamente impactado em 2020, com um leve aumento de 1%, refletindo os desafios operacionais e financeiros enfrentados durante a pandemia. Em 2021, o lucro caiu 42%, enquanto em 2022, a empresa conseguiu uma recuperação expressiva de 104%. Contudo, em 2023, o lucro líquido voltou a cair 24%, resultando em um valor de R\$ 976 milhões. A recuperação parcial indica que, embora a empresa tenha conseguido restaurar suas operações, as margens de lucro

ainda sofrem com o impacto de maiores despesas operacionais, perdas com créditos e resultados financeiros desfavoráveis.

Em síntese, a análise horizontal da demonstração de resultado das Lojas Renner revela uma empresa que, embora resiliente, enfrentou desafios significativos nos últimos anos, especialmente relacionados à pandemia de COVID-19. A Renner demonstrou capacidade de recuperação, com aumento das receitas e do lucro bruto, mas continua a enfrentar pressões em suas margens devido ao aumento das despesas operacionais, perdas com créditos e volatilidade no resultado financeiro. A gestão eficaz desses desafios será crucial para a Renner sustentar seu crescimento e melhorar sua rentabilidade no futuro.

#### 4.5 ANÁLISE DE ÍNDICES DE RENTABILIDADE

Índices de Rentabilidade	2019	2020	2021	2022	2023
ROE	23,2%	19,9%	6,5%	12,8%	9,7%
ROA	9,4%	7,5%	3,0%	6,1%	4,8%
ROIC	20,1%	8,5%	6,1%	10,5%	8,6%
Giro Ativos	0,83	0,51	0,49	0,63	0,67

A análise dos índices de rentabilidade das Lojas Renner ao longo dos anos de 2019 a 2023 oferece uma visão detalhada sobre a capacidade da empresa de gerar retornos sobre o capital próprio, os ativos e o capital investido, além de avaliar a eficiência no uso de seus ativos para gerar receitas. Esses indicadores são fundamentais para entender como a empresa gerou valor para seus acionistas e como ela tem se adaptado aos desafios econômicos e operacionais nos últimos anos.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) da Renner apresentou uma tendência de declínio ao longo do período analisado, caindo de 23,2% em 2019 para 9,7% em 2023. Em 2020, o ROE foi de 19,9%, uma leve queda em comparação ao ano anterior, refletindo o impacto inicial da pandemia de COVID-19, que pressionou as margens de lucro da empresa. A queda acentuada para 6,5% em 2021 pode ser atribuída aos efeitos prolongados da pandemia, que afetaram significativamente a rentabilidade da empresa e resultaram em um menor retorno sobre o patrimônio líquido. Embora tenha havido uma recuperação em 2022, com o ROE subindo para 12,8%, o índice voltou a cair para 9,7% em 2023, sugerindo que, apesar de alguma recuperação, a Renner ainda enfrenta desafios para restaurar a rentabilidade aos níveis observados antes da pandemia.

O Retorno sobre os Ativos (ROA) seguiu uma tendência semelhante ao ROE, indicando uma redução na eficiência da empresa em gerar lucros a partir de seus ativos. O ROA caiu de 9,4% em 2019 para 4,8% em 2023, com o ponto mais baixo sendo registrado em 2021, quando o índice atingiu apenas 3,0%. Essa diminuição reflete a combinação de menores lucros líquidos e um aumento no total de ativos, o que sugere que a empresa pode ter enfrentado dificuldades em utilizar seus ativos de forma eficiente durante os anos de pandemia e nas fases iniciais de recuperação. A ligeira recuperação em 2022, quando o ROA subiu para 6,1%, indica uma melhora na

utilização dos ativos, mas o desempenho de 2023 mostra que a empresa ainda não conseguiu voltar ao nível de eficiência observado antes da crise.

O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) também apresentou uma queda significativa, de 20,1% em 2019 para 8,6% em 2023. Esse índice é crucial para avaliar a capacidade da empresa de gerar retorno sobre todo o capital investido, incluindo tanto capital próprio quanto dívidas. A queda para 8,5% em 2020 e 6,1% em 2021 reflete os desafios enfrentados durante a pandemia, quando a rentabilidade foi pressionada por menores vendas e margens comprimidas. O aumento para 10,5% em 2022 sugere uma melhoria nas operações e uma melhor utilização do capital investido, mas a queda para 8,6% em 2023 indica que a empresa ainda enfrenta dificuldades para gerar retornos consistentes e elevados sobre o capital investido.

O Giro dos Ativos, que mede a eficiência da empresa em utilizar seus ativos para gerar receita, também apresentou uma queda significativa, passando de 0,83 em 2019 para 0,67 em 2023. A maior queda ocorreu em 2020, quando o índice caiu para 0,51, refletindo a forte redução nas vendas durante o auge da pandemia. Embora tenha havido uma recuperação gradual nos anos seguintes, o giro dos ativos ainda não voltou aos níveis pré-pandemia, indicando que a empresa ainda não conseguiu otimizar totalmente o uso de seus ativos para impulsionar as vendas.

As causas das quedas observadas nos índices de rentabilidade podem ser atribuídas principalmente ao impacto econômico da pandemia de COVID-19, que afetou drasticamente o setor de varejo, levando a uma redução nas vendas, margens mais estreitas e maiores dificuldades operacionais. A redução nos índices de rentabilidade, especialmente no ROE e ROIC, reflete a pressão sobre os lucros e a eficiência do capital, enquanto a queda no ROA e no Giro dos Ativos indica uma menor eficiência na utilização dos ativos da empresa.

As consequências desses resultados incluem uma menor geração de valor para os acionistas e investidores, bem como um possível aumento na pressão sobre a administração da empresa para melhorar a eficiência operacional e a rentabilidade. A recuperação parcial observada em 2022 mostra que a empresa conseguiu implementar algumas melhorias, mas os resultados de 2023 indicam que ainda há desafios significativos a serem superados.

Em resumo, os indicadores de rentabilidade da Renner nos últimos anos refletem os desafios enfrentados durante e após a pandemia, mas também indicam áreas onde a empresa pode concentrar seus esforços para melhorar seu desempenho futuro.

#### 4.6 ANÁLISE DE ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO

<b>Índices de Endividamento</b>	2019	2020	2021	2022	2023
Dívida Líquida / PL	0,06	0,13	-0,25	-0,11	-0,12
Dívida Líquida / EBITDA	0,16	0,30	-1,53	-0,65	-0,49
PL / Ativos	0,41	0,38	0,46	0,48	0,49
Passivos / Ativos	0,59	0,62	0,54	0,52	0,51
Liquidez Corrente	1,40	1,58	1,76	1,86	1,63

A análise dos índices de endividamento das Lojas Renner entre 2019 e 2023 oferece uma visão clara sobre como a empresa gerenciou suas obrigações financeiras e sua capacidade de cumprir com os compromissos de curto e longo prazo ao longo desses anos. Esses indicadores são fundamentais para compreender a estrutura de capital da empresa, a solidez financeira e a resiliência diante de desafios econômicos.

O índice Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido (Dívida Líquida/PL) apresentou variações significativas durante o período analisado. Em 2019, o índice era de 0,06, indicando um nível de endividamento extremamente baixo em relação ao patrimônio líquido da empresa. Esse índice aumentou para 0,13 em 2020, ainda em níveis confortáveis, mas passou a ser negativo em 2020, com -0,25. Essa inversão, onde a dívida líquida se torna negativa, reflete uma estratégia conservadora da Renner, que acumulou mais caixa do que dívidas líquidas em resposta à pandemia de COVID-19. Essa postura de dívida líquida negativa se manteve em 2021 (-0,11) e 2022 (-0,12), indicando que a empresa continuou priorizando a preservação de uma sólida posição de caixa para enfrentar as incertezas econômicas.

O índice Dívida Líquida sobre EBITDA seguiu uma trajetória semelhante, passando de 0,16 em 2019 para 0,30 em 2020, ambos indicativos de um endividamento gerenciável em relação ao desempenho operacional da empresa. Contudo, em 2020, o índice despencou para -1,53, refletindo diretamente a estratégia

de acumulação de caixa da companhia. Em 2021, o índice permaneceu negativo em -0,65 e se estabilizou em -0,49 em 2022, demonstrando que a empresa continuou operando com uma liquidez confortável e um endividamento líquido baixo em relação ao EBITDA, uma abordagem prudente em tempos de incerteza.

O índice Patrimônio Líquido sobre Ativos (PL/Ativos), que mede a proporção dos ativos financiados por capital próprio, apresentou oscilações moderadas ao longo dos anos. Em 2019, o índice era de 0,41, sugerindo que 41% dos ativos da Renner eram financiados por capital próprio. Esse valor caiu ligeiramente para 0,38 em 2020, mas subiu para 0,46 em 2021 e continuou a crescer para 0,49 em 2022. Esse aumento indica que a empresa fortaleceu sua base de capital próprio, possivelmente por meio da retenção de lucros ou da emissão de novas ações, melhorando sua solvência e reduzindo a dependência de capital de terceiros.

O índice Passivos sobre Ativos (Passivos/Ativos), que indica a proporção dos ativos financiados por dívidas, apresentou uma tendência de redução ao longo dos anos. Em 2019, o índice era de 0,59, sugerindo que 59% dos ativos da Renner eram financiados por passivos. Este índice subiu ligeiramente para 0,62 em 2020, mas caiu para 0,54 em 2021 e continuou a cair para 0,51 em 2022. Essa diminuição na dependência de passivos para financiar ativos reflete uma estratégia de redução de risco e um maior foco em fortalecer a estrutura de capital da empresa, aumentando a participação de capital próprio e reduzindo a exposição a dívidas.

O índice de Liquidez Corrente, que mede a capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo com seus ativos circulantes, apresentou uma melhora contínua de 1,40 em 2019 para 1,86 em 2021, antes de cair ligeiramente para 1,63 em 2022. Essa trajetória ascendente, seguida por uma leve queda, reflete a estratégia da Renner de aumentar sua liquidez durante períodos de incerteza, especialmente durante a pandemia, quando a manutenção de uma forte posição de liquidez era crucial. A leve queda em 2022 pode indicar uma normalização das operações e uma utilização mais eficiente dos ativos circulantes, mantendo a liquidez em um nível ainda confortável.

As variações nos índices de endividamento das Lojas Renner entre 2019 e 2023 refletem a resposta estratégica da empresa aos desafios econômicos impostos pela pandemia de COVID-19. A manutenção de uma dívida líquida negativa e a

melhoria da liquidez corrente indicam uma abordagem conservadora e prudente, focada na preservação de caixa e na redução de riscos. Essa estratégia de acumulação de caixa e redução do endividamento líquido permitiu à Renner manter uma sólida posição financeira, crucial em períodos de incerteza.

As consequências dessas decisões incluem uma maior resiliência financeira, com a empresa menos exposta a riscos de liquidez e com uma estrutura de capital mais equilibrada. No entanto, essa abordagem também pode ter limitado o potencial de retorno sobre o capital, como refletido nos índices de rentabilidade mais baixos durante o período.

Em resumo, os índices de endividamento das Lojas Renner nos últimos anos mostram uma empresa que adotou uma abordagem cautelosa para enfrentar a volatilidade econômica, preservando sua liquidez e fortalecendo sua base de capital. Essa estratégia proporcionou estabilidade em tempos difíceis, mas a gestão futura deverá equilibrar a manutenção dessa solidez com a busca por maiores retornos para os acionistas.

#### 4.7 ANÁLISE DE ÍNDICES DE EFICIÊNCIA

<b>Índices de Eficiência</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Margem Bruta	61,1%	57,2%	58,4%	60,2%	60,2%
Margem EBITDA	18,1%	31,0%	15,3%	12,7%	17,6%
Margem Líquida	11,3%	14,5%	6,0%	9,7%	7,2%

A análise dos índices de eficiência das Lojas Renner entre 2019 e 2023 oferece uma visão detalhada sobre a capacidade da empresa de gerar lucro a partir de suas vendas e de controlar seus custos operacionais ao longo dos anos. Esses índices são essenciais para entender como a Renner manteve sua competitividade e lucratividade em um período marcado por desafios econômicos significativos, como a pandemia de COVID-19.

A Margem Bruta das Lojas Renner apresentou variações moderadas durante o período analisado. Em 2019, a margem bruta era de 61,1%, refletindo a capacidade da empresa de reter uma parcela significativa da receita após deduzir os custos de vendas. Em 2020, a margem bruta caiu para 57,2%, evidenciando o impacto das

dificuldades operacionais causadas pela pandemia, que provavelmente resultaram em maiores custos de mercadorias vendidas ou na necessidade de reduzir preços para atrair consumidores em um mercado desafiador. Em 2021, houve uma leve recuperação, com a margem bruta subindo para 58,4%, e essa melhora continuou em 2022 e 2023, quando o índice atingiu 60,2%. Esse retorno a níveis próximos aos de 2019 indica que a Renner conseguiu ajustar suas operações e manter uma estrutura de custos favorável, mesmo diante das adversidades impostas pelo cenário econômico global.

A Margem EBITDA, que reflete a eficiência operacional da empresa antes de considerar os efeitos financeiros, impostos, depreciações e amortizações, apresentou uma variação mais acentuada. Em 2019, a margem EBITDA era de 18,1%, mas aumentou significativamente para 31,0% em 2020. Esse aumento pode ser explicado por uma combinação de contenção de custos operacionais e medidas de eficiência implementadas durante a crise, resultando em maior rentabilidade operacional. No entanto, essa margem caiu drasticamente para 15,3% em 2021, e continuou a diminuir para 12,7% em 2022. A queda contínua reflete os desafios enfrentados pela empresa, com a pandemia prolongada resultando em pressões sobre os custos operacionais e uma recuperação mais lenta da demanda. Em 2023, a margem EBITDA mostrou sinais de recuperação, subindo para 17,6%, sugerindo uma retomada da eficiência operacional, embora ainda abaixo dos níveis excepcionais observados em 2020.

A Margem Líquida, que mede a parcela do lucro líquido em relação à receita total, também apresentou variações significativas ao longo dos anos. Em 2019, a margem líquida era de 11,3%, mas aumentou para 14,5% em 2020, refletindo o impacto positivo da contenção de custos e do aumento de eficiência operacional que beneficiaram a margem EBITDA. No entanto, em 2021, a margem líquida caiu para 6,0%, indicando um impacto negativo nas operações, possivelmente devido ao aumento das despesas financeiras e às perdas com créditos, além de margens mais apertadas em um ambiente de recuperação econômica. Em 2022, a margem líquida subiu para 9,7%, mas em 2023 caiu novamente para 7,2%. Essa variação sugere que, embora a Renner tenha conseguido alguma recuperação, as condições de mercado e os desafios operacionais continuaram a pressionar a rentabilidade líquida.

As variações observadas nos índices de eficiência das Lojas Renner ao longo dos anos podem ser atribuídas a vários fatores, sendo o principal deles o impacto da pandemia de COVID-19. Em 2020, a empresa implementou medidas para conter custos e melhorar a eficiência operacional, resultando em um aumento temporário nas margens EBITDA e líquida. No entanto, à medida que a pandemia perdurou, as pressões sobre os custos operacionais, as despesas financeiras e as perdas com créditos afetaram negativamente essas margens, levando a uma queda nos índices de eficiência em 2021 e 2022. A recuperação parcial observada em 2023 indica que a empresa conseguiu melhorar sua eficiência operacional, mas ainda enfrenta desafios para recuperar as margens aos níveis pré-pandemia.

Em resumo, os índices de eficiência das Lojas Renner entre 2019 e 2023 refletem os desafios enfrentados pela empresa em manter sua competitividade e rentabilidade em um ambiente econômico volátil. Embora a empresa tenha mostrado resiliência e capacidade de adaptação, o caminho à frente exigirá uma gestão cuidadosa e estratégica para assegurar uma recuperação plena das margens e uma sustentação da eficiência operacional no longo prazo.

## 4.8 COMPARAÇÃO SETORIAL

A análise comparativa entre os indicadores das Lojas Renner e seus principais comparáveis com capital aberto na bolsa de valores brasileira — C&A, Riachuelo e Centauro — revela pontos importantes sobre o desempenho da Renner em relação ao setor de varejo, abrangendo aspectos de rentabilidade, endividamento e eficiência. Esses indicadores são fundamentais para avaliar a posição competitiva da empresa no mercado e sua capacidade de gerar valor para os acionistas.

<b>Índices de Rentabilidade</b>	C&A	Riachuelo	Centauro	Renner	Média Setor	$\Delta$ Renner (%)
ROE	8,9%	1,9%	16,3%	9,7%	9,2%	5,7%
ROA	3,2%	0,7%	5,6%	4,8%	3,6%	32,7%
ROIC	13,6%	6,7%	9,9%	8,6%	9,7%	-11,7%
Giro Ativos	0,83	0,68	0,82	0,67	0,75	-11,1%
<b>Índices de Endividamento</b>	C&A	Riachuelo	Centauro	Renner	Média Setor	$\Delta$ Renner (%)
Dívida Líquida / PL	0,16	0,18	0,82	-0,12	0,26	-144,9%
Dívida Líquida / EBITDA	0,49	0,84	3,75	-0,49	1,15	-142,7%
PL / Ativos	0,36	0,38	0,35	0,49	0,40	24,1%
Passivos / Ativos	0,64	0,62	0,65	0,51	0,60	-15,7%
Liquidez Corrente	1,37	1,60	1,73	1,63	1,58	2,9%
<b>Índices de Eficiência</b>	C&A	Riachuelo	Centauro	Renner	Média Setor	$\Delta$ Renner (%)
Margem Bruta	53,6%	58,2%	47,7%	60,2%	54,9%	9,7%
Margem EBITDA	14,4%	11,8%	8,8%	17,6%	13,2%	33,7%
Margem Líquida	3,9%	1,1%	6,6%	7,2%	4,7%	52,9%

No que diz respeito aos indicadores de rentabilidade, a Renner destaca-se de maneira positiva. O ROE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido) da Renner foi de 9,7%, significativamente superior à média do setor, que foi de 4,0%. Isso indica que a Renner está gerando um retorno mais elevado sobre o patrimônio líquido dos seus acionistas, sugerindo uma utilização mais eficiente do capital próprio em comparação aos seus concorrentes. O ROA (Retorno sobre os Ativos) da Renner também foi superior à média do setor, com 4,8% em comparação a 3,6%, o que mostra que a empresa tem sido mais eficiente na utilização de seus ativos para gerar lucros. Esses resultados destacam a eficácia da gestão da Renner em maximizar o retorno sobre seus recursos, apesar dos desafios econômicos.

Por outro lado, o ROIC (Retorno sobre o Capital Investido) da Renner, que foi de 8,6%, ficou ligeiramente abaixo da média do setor, que foi de 9,8%. Embora a empresa demonstre eficiência em utilizar seu capital próprio e ativos, essa leve

desvantagem no ROIC sugere que há espaço para a Renner melhorar a alocação de capital para maximizar o retorno sobre o capital total investido, incluindo a dívida. O giro de ativos da Renner, de 0,67, também ficou um pouco abaixo da média do setor, que foi de 0,71, indicando uma leve desvantagem em converter seus ativos em receita comparada aos seus concorrentes. Isso aponta para uma possível área de melhoria, onde uma gestão mais eficiente dos ativos poderia impulsionar as vendas da empresa.

Em termos de indicadores de endividamento, a Renner se destaca por sua posição conservadora. A empresa apresentou uma dívida líquida negativa em relação ao patrimônio líquido (-0,12), enquanto a média do setor foi de 0,26. Isso significa que a Renner possui mais caixa do que dívidas líquidas, o que a coloca em uma posição financeira muito forte e com maior flexibilidade financeira, especialmente em períodos de incerteza econômica. O índice de dívida líquida sobre EBITDA da Renner, também negativo em -0,49, reflete uma situação semelhante, onde a empresa opera com uma liquidez confortável e sem a pressão de altos níveis de dívida, em contraste com a média do setor, que apresenta um índice de 1,15. Esses indicadores sugerem que a Renner adota uma estratégia extremamente prudente em termos de endividamento, o que pode protegê-la contra riscos financeiros e aumentar sua resiliência em tempos desafiadores.

No entanto, ao analisar a relação entre patrimônio líquido e ativos (PL/Ativos), a Renner possui um índice de 0,49, superior à média do setor de 0,40. Isso indica que a empresa utiliza mais capital próprio para financiar seus ativos em comparação com seus concorrentes, o que pode sugerir uma postura mais conservadora em relação ao uso de endividamento. Embora essa estratégia possa otimizar o retorno sobre o patrimônio líquido, também pode aumentar o risco financeiro caso a empresa decida aumentar sua alavancagem no futuro. A relação de passivos sobre ativos (Passivos/Ativos) da Renner, de 0,51, também é inferior à média do setor de 0,60, reforçando a visão de que a empresa depende menos de dívidas para financiar seus ativos, o que pode ser vantajoso em termos de menor exposição a riscos financeiros.

A liquidez corrente da Renner, de 1,63, está ligeiramente acima da média do setor, que é de 1,58. Isso indica que a empresa mantém um nível saudável de ativos circulantes em relação às suas obrigações de curto prazo, sugerindo que a Renner

está bem preparada para cumprir suas obrigações de curto prazo, oferecendo uma segurança adicional em períodos de incerteza.

Nos indicadores de eficiência, a Renner novamente se sobressai. A margem bruta da empresa foi de 60,2%, superior à média do setor de 54,9%, indicando uma maior eficiência na geração de lucro bruto a partir das vendas, após descontar os custos dos produtos vendidos. Isso pode refletir uma estratégia eficaz de precificação, controle de custos ou uma combinação de ambos. A margem EBITDA da Renner, de 17,6%, também superou a média do setor, que foi de 13,2%, o que sugere que a empresa é mais eficiente em suas operações antes de considerar os efeitos financeiros, impostos, depreciações e amortizações. Essa eficiência operacional elevada reflete a capacidade da Renner de controlar suas despesas operacionais e maximizar a rentabilidade operacional.

A margem líquida da Renner, de 7,2%, foi significativamente superior à média do setor, que foi de 4,7%, indicando que a empresa consegue reter uma parcela maior da receita como lucro líquido, mesmo após todas as despesas operacionais, financeiras e impostos. Essa alta margem líquida sugere uma gestão financeira robusta e estratégias eficazes de redução de custos, permitindo à Renner converter a receita em lucro de maneira mais eficiente do que seus concorrentes.

Em resumo, a comparação entre os indicadores das Lojas Renner e seus principais concorrentes revela que a Renner possui uma posição financeira sólida, com forte liquidez, baixo endividamento e alta rentabilidade. A empresa demonstra uma vantagem competitiva significativa em termos de eficiência operacional e geração de lucro. Embora existam áreas como o giro de ativos e o retorno sobre o capital investido (ROIC) onde há espaço para melhorias, a Renner está bem posicionada no mercado, com uma estratégia conservadora e eficaz que a diferencia positivamente de seus concorrentes, oferecendo segurança financeira e uma vantagem competitiva em termos de rentabilidade e eficiência.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise financeira das Lojas Renner ao longo do período de 2019 a 2023, tanto em termos absolutos quanto em comparação com seus principais concorrentes no setor de varejo de vestuário no Brasil, revela uma empresa resiliente e estrategicamente conservadora. Durante o período analisado, a Renner demonstrou uma capacidade notável de adaptação a um ambiente econômico desafiador, principalmente devido ao impacto da pandemia de COVID-19.

Os indicadores de rentabilidade da Renner, como o ROE e o ROA, mostram que a empresa conseguiu manter retornos acima da média do setor, apesar das pressões econômicas. No entanto, a análise também evidencia uma queda no ROIC, indicando que a empresa ainda enfrenta desafios para maximizar o retorno sobre o capital total investido. Essa análise sugere que, embora a Renner seja eficaz na utilização de seu capital próprio e ativos, existe espaço para otimizar a alocação de recursos e melhorar o retorno sobre o capital investido.

Em termos de endividamento, a Renner adota uma postura conservadora, mantendo uma dívida líquida negativa e forte liquidez corrente. Essa abordagem oferece uma flexibilidade financeira significativa e reduz a exposição a riscos, diferenciando a empresa de seus concorrentes. No entanto, essa estratégia também pode limitar o potencial de retorno, como refletido nos indicadores de rentabilidade. A posição de caixa robusta da Renner garantiu que a empresa pudesse atravessar períodos de incerteza com menos volatilidade financeira, mas também implica um desafio contínuo de equilibrar essa segurança com o crescimento e a rentabilidade a longo prazo.

Quando comparada aos seus principais concorrentes, a Renner se destaca positivamente em termos de eficiência operacional, com margens bruta, EBITDA e líquida superiores à média do setor. Esses resultados indicam que a Renner é capaz de controlar seus custos e maximizar sua rentabilidade operacional de forma mais eficaz que seus pares. No entanto, a empresa apresenta um giro de ativos ligeiramente inferior, sugerindo que há oportunidades para melhorar a eficiência na conversão de ativos em receitas, o que pode ser uma área de foco para aprimoramento futuro.

A análise demonstrou que as Lojas Renner possuem uma posição sólida no mercado, sustentada por margens operacionais consistentes e estratégias eficazes de crescimento. Contudo, os desafios relacionados à eficiência operacional e ao aumento de despesas precisam ser abordados para garantir a sustentabilidade da liderança no setor. Recomenda-se um foco em digitalização e otimização de custos como estratégias-chave para o futuro.

## REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços – Um enfoque econômico-financeiro. 11 Ed. São Paulo: Atlas, 2015

BEGALLI, G. A.; PEREZ JR., J. H. Elaboração e análise das demonstrações contábeis. 4 Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Lei das Sociedades por Ações. Diário Oficial da União: Brasília, DF, pag. 1, 17 dez. 1976.

IBGE. Famílias Brasileiras por Faixa de Renda Mensal. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9127-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios.html?=&t=series-historicas>. Acesso em 1 set. 2024.

IPEADATA. Vendas Nominais no Varejo de Tecidos, Vestuário e Calçados. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>. Acesso em 1 set 2024.

IUDICIBUS, Sérgio de. Teoria da Contabilidade. 12 Ed. São Paulo: Atlas, 2021.

Lojas Renner. Relação com Investidores, 2024. Disponível em: <https://lojasrenner.mzweb.com.br/>. Acesso em: 1 set. 2024.

MÁLAGA, Flávio K. Análise de Demonstrativos Financeiros e da Performance Empresarial. 3 Ed. São Paulo: Saint Paul, 2011.

MARION, José Carlos. Contabilidade Básica. 11 Ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 16 Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MATARAZZO, Dante Carmine. Análise Financeira de Balanços. 7 Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SÁ, Antonio Lopes de. Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas, 1998.

SILVA, José Pereira. Análise Financeira das Empresas. 11ª Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

STATUS INVEST. Fundamentos CEAB3, 2024. Disponível em: <https://statusinvest.com.br/acoes/ceab3>. Acesso em: 1 set. 2024.

STATUS INVEST. Fundamentos GUAR3, 2024. Disponível em: <https://statusinvest.com.br/acoes/guar3>. Acesso em: 1 set. 2024.

STATUS INVEST. Fundamentos SBFG3, 2024. Disponível em:  
<https://statusinvest.com.br/acoes/sbfg3>. Acesso em: 1 set. 2024.