

LOJAS RENNER S.A.

RENNER YOUCOM CAMICADO

Teleconferência de Resultados ***2T15 e 1S15***

Sexta-feira, 31 de julho de 2015
Horário: 13h (Brasil) / 12h (US-ET)

ACESSO EM PORTUGUÊS:
+55 11 3127-4971 / +55 11 3728-5971

ACESSO EM INGLÊS:
+1 516-300-1066

Senha: *Lojas Renner*

Replay: *+55 11 3127-4999*
Senha Português: *15329904*
Senha Inglês: 69052193

Acesso ao Webcast:
http://webcast.neo1.net/Cover.aspx?PlatformId=qThQfdwOHWVNas2TExdurQ%3D%3D

Julho, 2015

Resultados 2T15 e 1S15

LOJAS RENNER S.A.

RENNER YOUCOM CAMICADO

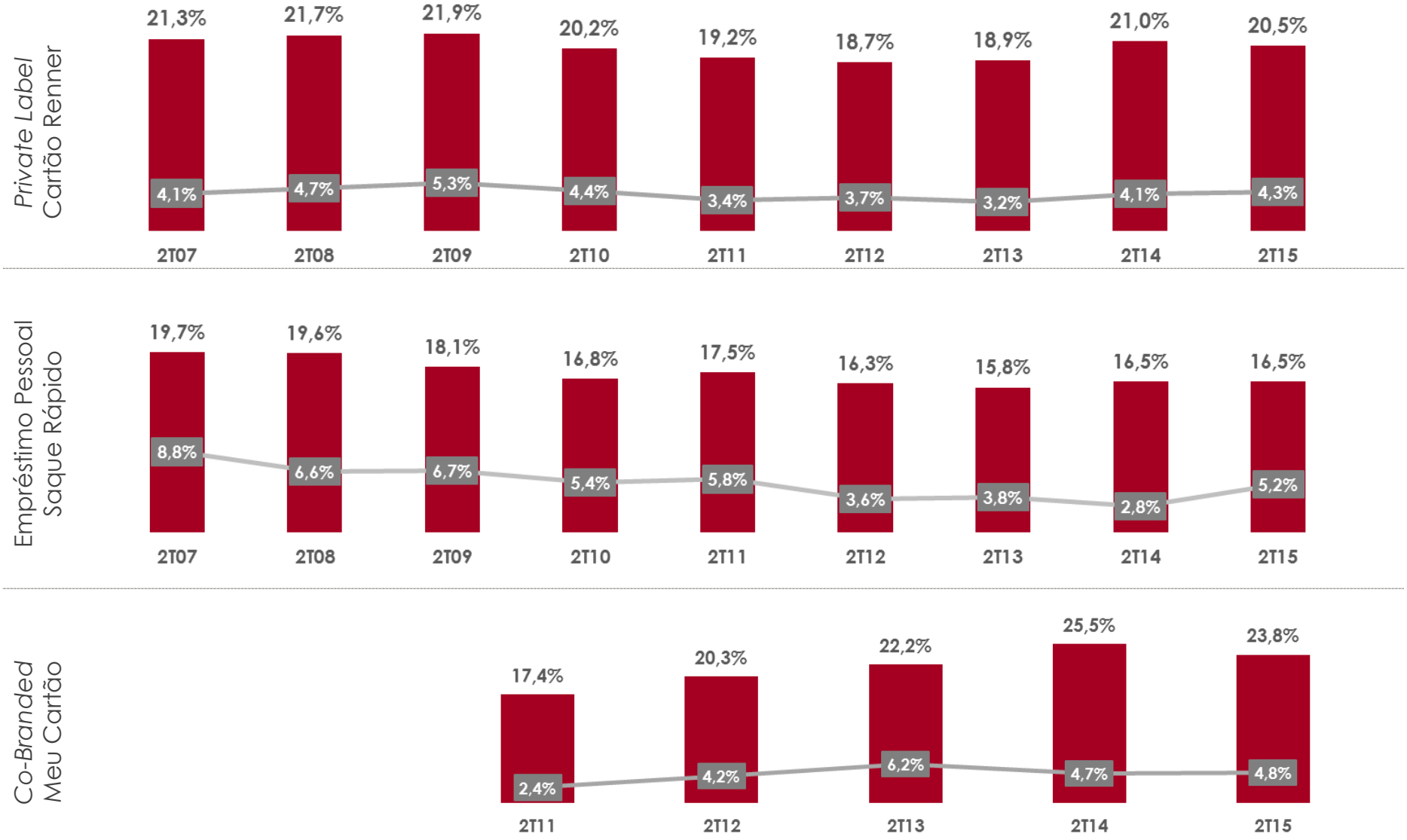
	2T15	Var. %	1S15	Var. %
Receita Líquida das Vendas de Mercadorias (MM)	**R$ 1.354,2**	***21,9%***	**R$ 2.365,1**	***22,8%***
Crescimento de Vendas em Mesmas Lojas (%)	***14,5%***		***15,4%***	
Lucro Bruto das Vendas de Mercadorias (MM)	**R$ 749,2**	***24,5%***	**R$ 1.299,6**	***26,9%***
Margem Bruta da Operação de Varejo (%)	***55,3%***	1,1p.p.	***54,9%***	1,7p.p.
Despesas Operacionais (MM) (Vendas, Gerais e Administrativas)	**R$ 460,7**	***21,1%***	**R$ 868,3**	***21,2%***
Despesas como Percentual da Receita Líquida (%)	***34,0%***	-0,1p.p.	***36,7%***	-0,5p.p.
EBITDA Ajustado da Operação de Varejo (MM)	**R$ 272,2**	***39,1%***	**R$ 402,9**	***49,6%***
Margem EBITDA Ajustada da Operação de Varejo (%)	***20,1%***	2,5p.p.	***17,0%***	3,0p.p.

LOJAS RENNER S.A.

RENNER YOUCOM CAMICADO

	2T15	Var. %	1S15	Var. %
Resultado de Produtos Financeiros (MM)	**R$ 54,0**	***3,0%***	**R$ 122,1**	***7,3%***
% Sobre EBITDA Ajustado Total da Companhia (%)	***16,5%***	-4,6p.p.	***23,3%***	-6,4p.p.
EBITDA Ajustado Total (Varejo + Produtos Financeiros) (MM)	**R$ 326,2**	***31,5%***	**R$ 525,0**	***37,0%***
Margem EBITDA Ajustada Total (%)	***24,1%***	+1,8p.p.	***22,2%***	+2,3p.p.
Lucro Líquido (MM)	**R$ 158,2**	***33,5%***	**R$ 231,4**	***36,6%***
Margem Líquida (%)	***11,7%***	+1,0p.p.	***9,8%***	+1,0p.p.

Inadimplência



Abertura por Negócio



	2T15	1S15
Receita Líquida (MM)	R$ 1.280,4	R$ 2.229,0
% de Crescimento	21,7%	22,5%
Margem Bruta	55,8%	55,4%
Inaugurações	10	11
Total Lojas	259	259

- Manutenção do ritmo de vendas do 1T15
- Boa aceitação da coleção outono-inverno
- Adequada estratégia de alocação de produtos nas lojas
- Rígido controle de custos e despesas

Abertura por Negócio





- Bom desempenho de vendas
- Crescimento de Margem Bruta
- Aprimoramento do mix de produtos

- Crescimento de vendas
- Aumento de Margem Bruta
- Ajustes na coleção



OBRIGADO!

José Galló
CEO

Laurence Gomes
CFO e DRI

Paula Picinini
paula.picinini@lojasrenner.com.br
tel.+55 51 2121 7044

Diva Freire
diva.freire@lojasrenner.com.br
tel.+55 51 2121 7045

Felipe Fernández
felipe.fernandez@lojasrenner.com.br
tel.+55 51 2121 7006

Felipe Gaspar
felipe.gaspar@lojasrenner.com.br
Tel.+55 51 2121 7183

Carla Sffair
carla.sffair@lojasrenner.com.br
Tel.+55 51 2121 7006

ri_lojasrenner@lojasrenner.com.br
www.lojasrenner.com.br/ri

LREN3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

1a CORPORAÇÃO BRASILEIRA ANO 10