Operadora:

Bom dia senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Lojas Renner, para discussão dos resultados referentes ao 1T07.

Informamos a todos os participantes que a apresentação que será realizada a seguir está disponível para download no site www.lojasrenner.com.br/ri – seção de investidores.

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Lojas Renner, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. José Carlos Hruby, Diretor Administrativo e de Relações com Investidores. Por favor, Sr. Hruby, pode prosseguir.

José Carlos Hruby:

Bom dia. Quero cumprimentar todos os nossos acionistas e investidores que estão acompanhando esta teleconferência, na qual comentaremos os resultados do 1T07 da Lojas Renner. Estão presentes aqui comigo o Sr. José Galló, Presidente da Companhia, a Paula Picinini, Gerente de Relações com Investidores, e Gildo Melo da Silva, Gerente Geral de controladoria.

Inicialmente, ressalto que o primeiro trimestre para o varejo é sazonalmente o período de menor volume de vendas do ano.

São muitos os fatores que explicam esta sazonalidade para o setor: as férias de verão, os impostos de início de ano e as despesas com o começo do ano letivo, tais como materiais e matrículas escolares. Além disso, os meses de janeiro, fevereiro e março representam um período em que os consumidores se

concentram no pagamento das dívidas contraídas durante as festas de final de ano.

Mais especificamente para o varejo de vestuário, o trimestre é bastante importante, pois nesta época ocorre a troca de coleções, quando se encerra o período de vendas da coleção primavera/verão, carro-chefe do 4T, e inicia-se a coleção outono/inverno, que vem a ter seu pico de vendas no 2T, quando a renda familiar volta a um patamar de normalidade e ocorrem algumas datas comemorativas importantes para o comércio, como o Dia das Mães e dos Namorados, além da Páscoa, como ocorreu neste ano.

O verão de 2007 foi favorável para a Renner e apresentou-se dentro dos padrões esperados para essa época do ano. As temperaturas médias elevadas favoreceram a aceitação por parte dos clientes dos produtos da coleção primavera/verão.

Passaremos agora a comentar as principais informações mencionadas no material que colocamos à disposição em nosso site.

Na página três, nós fazemos referência à receita líquida. À esquerda, apresentamos a receita líquida obtida no 1T07, que atingiu R$310,3 milhões, superando igual período de 2006 em 23,6%. As mesmas lojas, nesse trimestre, apresentaram um crescimento de 8,8% sobre o ano anterior.

Ressaltamos, pessoal, que esse crescimento, apesar de ter sido menor do que dois dígitos, está em linha com as perspectivas iniciais da Companhia para o exercício. Deve-se levar em consideração que a base comparativa do trimestre foi forte, pois no 1T06 tivemos crescimento de 22% nas vendas em mesmas lojas. Mencionamos também que os efeitos negativos, decorrentes da chegada tardia das temperaturas mais baixas, foram compensados pelo aumento gradual de produtividade das lojas recentemente abertas.

No lado direito, temos a receita líquida por m², na qual também tivemos um incremento de 5,6%, passando de R$1.651 no 1T06 para R$1.743 neste ano.

Na página quatro, à esquerda, ilustramos no mapa onde estão localizadas nossas 81 unidades, com forte presença no Sul, Sudeste e Centro Oeste e as operações no Nordeste, onde completamos um ano de operação no final de março, região em que operamos atualmente com seis unidades.

Igualmente, indicamos no mapa os três centros de distribuição – um localizado em Porto Alegre no Estado do Rio Grande do Sul, outro na Grande São Paulo e o Centro de Distribuição Avançado em Olinda, Pernambuco, apoiando as operações no nordeste.

À direita, o gráfico mostra que contávamos, no final de março, com 178 mil m² de área de vendas em 81 lojas, com um crescimento de 15,1% sobre a posição de março de 2006.

Na página cinco, temos uma demonstração do lucro bruto e da margem bruta, mostrando que o lucro bruto atingiu no trimestre R$144,2 milhões, correspondendo a 46,5% sobre a receita líquida, ante 46,8% no ano anterior. Esta pequena queda é explicada pelo prolongamento da venda de produtos de verão que já estavam com preços remarcados e que, de certa forma, inibiram as vendas de produtos da coleção outono/inverno. Citamos também, que a margem bruta do 1T05 foi positivamente impactada pela reversão parcial da provisão de perdas de inventários, feita naquela ocasião, o que prejudica a comparação com o primeiro trimestre de 2006 e de 2007.

Na página seguinte, fazemos referência às despesas com vendas, as quais totalizaram a R$85,4 milhões, correspondendo a 27,5% da receita líquida. Essa redução do percentual, comparada aos dois anos anteriores, é fruto de um trabalho que viemos realizando permanentemente, objetivando a diluição e redução dos custos da Companhia. Para isso, também contribuíram os ganhos de produtividade apresentados pelas lojas inauguradas nos últimos anos.

Na página sete, temos as despesas gerais e administrativas, as quais alcançaram a R$33,4 milhões, correspondendo a um incremento de 38,0% sobre o ano anterior. Esse percentual, que supera o crescimento apresentado pela receita líquida, é justificado pelo montante de R$4,2 milhões incorridos para captação de cartões Renner, destinados às unidades que estarão sendo inauguradas no 2T07. Excluída essa despesa pré-operacional, as despesas gerais e administrativas totalizam R$29,2 milhões, correspondendo a 9,4% da receita líquida, ficando evidente a diluição destas despesas.

Cabe lembrar que as despesas com vendas, gerais e administrativas, mencionadas nos dois últimos slides, totalizaram R$118,8 milhões no trimestre. Se excluídas todas as despesas pré-operacionais, de R$5,7 milhões, teríamos apresentado um crescimento de 19,3% nestas linhas, representando 36,4% da receita líquida, ante 37,8% no 1T06.

Na página oito, temos as informações sobre o resultado de serviços financeiros. Utilizando-se a mesma abertura apresentada no 4T06, esse slide nos mostra que os resultados atingiram a R$16 milhões, correspondendo a 41,1% do EBITDA.

Na página nove, em gráfico complementar ao mencionado no slide anterior, ilustramos que dos R$16 milhões obtidos com o resultado de serviços financeiros, R$9,9 milhões correspondem ao resultado adicional advindo dos novos serviços financeiros implementados a partir de agosto de 2005, quando passamos a oferecer a condição de 0+8 parcelas com encargos, e de abril de 2006, com a intermediação de empréstimos pessoais. O gráfico também nos mostra que esses resultados foram de R$600 mil em 2006, e inexistiam em 2005. Por último, destacamos que esse resultado adicional acima mencionado, de R$9,9 milhões, correspondeu a 25,4% do EBITDA no trimestre.

Na página 10, temos o EBITDA do trimestre, que atingiu a R$38,9 milhões, com o significativo crescimento de 40,3% sobre o ano anterior. A margem EBITDA atingiu, nesse período, 12,5%, um percentual acima do obtido no ano passado, que foi de 11,0%. Esta melhoria advém da maior participação do resultado de

serviços financeiros e da diluição de despesas operacionais. À direita, apresentamos o EBITDA ajustado, no qual procuramos comparar os resultados da Companhia sem levar em consideração os resultados adicionais dos novos serviços financeiros, bem como as despesas pré-operacionais relativas a inaugurações futuras. Assim, o EBITDA ajustado foi de R$34,7 milhões, correspondendo a 11,2% da receita líquida, ante 10,9% no 1T06.

Na página 11, temos o resultado financeiro líquido, que atingiu R$3,1 milhões negativos no exercício, contra um resultado positivo em 2006 de R$1,7 milhão. Na parte inferior, mencionamos as disponibilidades líquidas que atingiram R$67,6 milhões, contra R$75,3 milhões em 2006.

Encerrando as contas de resultado, mostramos na página 12, o lucro líquido da companhia. No 1T07 o mesmo atingiu a R$16,8 milhões ante R$13,5 milhões no mesmo período do ano anterior, correspondendo, em ambos os períodos, a 5,4% da receita líquida.

Na página seguinte, à esquerda, mencionamos os investimentos realizados pela Companhia nesse trimestre, os quais atingiram o montante de R$11,6 milhões. Apesar de não terem ocorrido inaugurações no período, tivemos investimentos de R$8,4 milhões na preparação para a abertura de novas lojas no 2T07. Investimos também R$1,3 milhão em sistemas de tecnologia e ainda tivemos outros investimentos em remodelações de instalações e logística, entre outros.

À direita, fazemos referência ao plano de expansão, e citamos as seis inaugurações já mencionadas para o 2T07, das quais 3 já foram inauguradas, em abril passado, nas cidades de Florianópolis, em Santa Catarina, Piracicaba, em São Paulo, e no Rio de Janeiro. As outras três unidades serão inauguradas em maio, e são elas: Shopping Amazonas, em Manaus, que estamos abrindo na data de hoje – o que marca, inclusive, a nossa chegada no Norte. Temos ainda o; Shopping Jardins, em Aracaju e o Salvador Shopping, em Salvador.

Na página 14, mostramos um resumo da estrutura patrimonial, onde, dentro do ativo, destacamos nossa maior rubrica, que é a conta de clientes, a qual atingiu em 31 de março R$323 milhões. Uma outra parcela relevante dentro do ativo é a conta do Permanente, de R$280,3 milhões, que corresponde basicamente às instalações das unidades e equipamentos de tecnologia. Destacamos, também, dentro de passivo total a significativa parcela do patrimônio líquido, que corresponde a 53% do mesmo.

A seguir, na página 15, fazemos referência a algumas informações do Cartão Renner, onde podemos ver, no gráfico à esquerda, que atingimos em 31 de março 10,6 milhões de cartões, tendo a empresa captado, no último ano, 1,7 milhão de novos cartões. O ticket médio das vendas atingiu R$93,57 no último trimestre, apresentando um crescimento de 4,5% sobre o 1T06.

À direita, mostramos a distribuição das vendas no 1T07, com destaque para a condição de pagamento em 0+8 parcelas com encargos, que atingiu no período a 13,2% das vendas totais, ante 7,2% no mesmo período do ano anterior. Na parte inferior, também à direita, encontram-se as informações referentes ao 1T06.

Na página 16, mencionamos o total de 8.259 colaboradores em 31 de março passado, apresentando um aumento de 1.816 colaboradores, dos quais 101 foram alocados nas áreas administrativas, e 1.715 em lojas.

Na página 17, fazemos referência às assembléias de acionistas realizadas em abril último. Com a presença de 27,0% dos acionistas, realizamos nossa assembléia geral ordinária, em primeira convocação. Nesta AGO, tivemos a deliberação de matérias típicas de uma AGO, tais como a aprovação das demonstrações financeiras de 2006, a destinação do lucro líquido e a distribuição de dividendos.

Tivemos também a eleição dos membros do Conselho de Administração, sendo reeleitos quatro membros que já integravam este Conselho: Francisco Gros como Presidente; Egon Handel como Vice-Presidente e os Conselheiros José Galló e Miguel Krigsner. Também passaram a integrar o Conselho de Administração, sendo eleitos pela primeira vez, os Srs. Cláudio Sonder e Pedro Pezzi Eberle. Nesta assembléia ocorreu, também, a eleição dos membros do Conselho Fiscal.
Na AGE, a qual tivemos que realizar em segunda convocação no dia 10 de abril, procedeu-se o aumento do capital social da Companhia, bem como a alteração do plano de opção de compra de ações. Estas alterações realizadas buscam alcançar as melhores práticas corporativas.

Antes de finalizarmos a apresentação, necessitamos abordar rapidamente o andamento dos negócios no 2T07. Isto se torna necessário, pois nos encontramos, efetivamente, em um momento totalmente atípico, com o prolongamento das temperaturas elevadas e a chegada tardia das temperaturas mais baixas, as quais trarão alguns reflexos na nossa performance de vendas, bem como nas margens operacionais.

No Rio Grande do Sul, o mês de abril teve as temperaturas mais elevadas desde 1961, com uma média de 3ºC a 4ºC superiores aos anos anteriores. Em São Paulo, igualmente, registraram-se temperaturas mais elevadas que as habituais, onde a média do mês de abril foi, aproximadamente, 15°C superiores à média histórica do período.

Todos as providências estão sendo tomadas pela Companhia, objetivando minimizar possíveis conseqüências. Cabe salientar que o inverno começa em 21 de junho, e ainda temos datas importantes por vir, tais como o Dia das Mães e dos Namorados. Nossos estoques estão em níveis normais, alinhados com a demanda, e as temperaturas mais baixas apresentadas no últimos dois dias de abril já refletiram positivamente nas vendas.

Além disso, dados macroeconômicos, como por exemplo o crescimento do consumo das famílias, o aumento do salário mínimo e a melhora da massa salarial, continuam positivos para o setor do varejo de vestuário.

Seriam esses os nossos comentários, e a partir de agora ficamos à disposição, juntamente com a nossa equipe, para responder as perguntas que os senhores pretendem formular. Muito obrigado.

Jander Medeiros, UBS Pactual:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas na verdade. A minha primeira pergunta é sobre a expectativa de abertura de lojas em 2007. O componente espera abrir de dez a doze lojas, sendo que seis delas já no 2T07. Então, eu queria saber qual é a visibilidade que existe com relação a esse número de doze lojas, ou seja, qual é a parcela dessas lojas já contratada e qual é a possibilidade desse número ser revisto. Essa é a primeira pergunta.

Lojas Renner:

Efetivamente, nós confirmamos neste momento a nossa previsão feita na última teleconferência, de dez a doze. Efetivamente nesse 1S serão as seis. Nós nos encontramos exatamente neste momento definindo assim as lojas no 2S, mas confirmamos o mesmo número, entre dez e doze.

Jander Medeiros:

Está bom. E a minha segunda pergunta é a seguinte: são seis lojas agora no 2T, eu queria saber se esse número de despesa pré-operacional do 1T – incluindo tanto as despesas pré-operacionais diretas para as novas lojas quanto as relacionadas a custos de emissão de cartões das novas lojas – se essa é uma boa indicação de despesa pré-operacional para o 2T, ou se pode haver um crescimento significativo pelo fato da Companhia estar abrindo seis lojas no 2T não tendo aberto nenhuma no 1T.

Lojas Renner:

Evidentemente, nós temos toda uma preparação para as lojas sempre quando abrimos, no que se refere a recrutamento, seleção, treinamento dos colaboradores para essas unidades, bem como também nós temos toda uma força tarefa para a capitação e ativação de cartões Renner para essas unidades. Eu diria que o número que nós incorrermos no 1T é um referencial para o 2T, quando nós então estaremos abrindo essas unidades.

Jander Medeiros:

Ou seja, uma parte dessas despesas na verdade já foi antecipada, então não é razoável esperar um crescimento muito forte, é isso?

Lojas Renner:

Sim, mas nós também teremos ainda já algumas despesas incorrendo nesse 2T, já com vista das unidades que nós vamos abrir no 2S. Isso é um recorrente.

Jander Medeiros:

Está ótimo. Muito obrigado.

Julia Rizzo, Credit Suisse:

Oi. Bom dia Hruby, bom dia Galló. Eu tenho duas perguntas, na verdade. A primeira seria o que vocês acham da performance de *same store sales* para o 2T, se deve continuar no mesmo patamar do 1T, abaixo de dez, ou se deve retomar um pouco e o que a gente pode esperar de impacto na margem bruta, dado esse calor?

Lojas Renner:

Repare que esse crescimento de 8,8% da *same stores* no 1T está alinhado com aquela previsão que nós já fornecemos para o ano inteiro, de dez a doze. Realmente foi depois de alguns trimestres que pela primeira vez nós apresentamos uma variação de um dígito, mas temos que levar em consideração, conforme comentamos na nossa apresentação, que ele é sobre uma base bastante elevada, pois o ano passado nós crescemos 22%.

Julia Rizzo:

No 2T, agora pelo menos no mês de abril, ele continua nessa mesma tendência ou ele já apresenta algum tipo de recuperação?

Lojas Renner:

Júlia, nós não queremos fazer referência a um mês especificamente. Eu diria que a nossa expectativa para esse 2T, e principalmente considerando que teremos condições de eventos bastante positivos para o varejo de vestuário, ele também deverá apresentar um percentual alinhado com a nossa previsão para o ano.

Quanto à margem bruta, eu diria que está alinhado o percentual obtido no 1T. A extensão da temperatura mais elevada dentro do mês de abril eu diria que até nos favoreceu, porque foram ativos que foram sendo vendidos sem grandes necessidades de se proceder remarcações. Então eu diria que não teremos surpresa alguma e poderemos certamente, olhando o período anual, ficar um pouco acima do ano passado.

Julia Rizzo:

Então, apesar do calor e da entrada da coleção de inverno, não precisou aumentar o número de *markdowns*, a gente pode esperar pelo menos uma estabilidade da margem bruta; é isso?

José Galló:

Veja bem, Júlia. Bom dia. Nós temos todo maio e junho pela frente ainda. Eu acho que o que aconteceu foi o seguinte: quando a gente sentiu que o frio realmente atrasou, mas nos dois ou três últimos dias de abril realmente as vendas tiveram uma recuperação extremamente importante. Então vai depender do que vai acontecer agora em maio em junho; conforme o Hruby ressaltou, o inverno começa dia 21 de junho, então temos que aguardar o que vai acontecer, certo?

Mas o que eu lhe digo é o seguinte: os nossos estoques estão sobre controle; nós estamos cautelosos, já preparados eventualmente para alguma coisa assim mais... que não tenha tanto frio, porque nós temos essa certa flexibilidade que vai ser definida agora. O Dia das Mães nos permite, inclusive, fazer algumas adequações de estoque para junho, se houver alguma eventualidade negativa.

Mas os estoques estão absolutamente sob controle. Porque nós temos uma parte dos nossos estoques que é importada, mas temos uma parte dos estoques que é nacional, e nessa nacional nós ainda temos o controle de um eventual ajuste se necessário, se houver uma ausência de frio mais acentuada em maio e junho.

Julia Rizzo:

OK. Entendi. A última pergunta seria mais em relação ao capital de giro. Eu reparei que aumentou os dias de estoque consideravelmente. Isso seria já um reflexo das novas lojas que estão sendo abertas agora no 2T?

José Galló:

Exatamente. Veja bem. São estoques que entram e ficam esperando; durante o mês de abril agora nós inauguramos três lojas, que exatamente esse estoque que está no final de março.

Julia Rizzo:

Está bem. E nos fornecedores teve alguma coisa atípica?

José Galló:

Não. Tudo bem. Os preços até acompanhando a inflação, levemente abaixo da inflação, nenhuma pressão de custos, nenhuma novidade.

Julia Rizzo:

Está bem. Muito obrigada.

Andréia Teixeira, JP Morgan:

Oi. Bom dia a todos. Eu queria só ter um pouco mais de detalhes a respeito das provisões de devedores duvidosos; basicamente o empréstimo pessoal tem um ciclo diferente de provisão, eu entendo que é uma provisão em função mais da perda efetiva, por ser a critério do Banco Central.

Eu queira saber como é que estão se comportando essas provisões, e se estão em linha com o que a empresa tem esperado. E se pudesse comentar um pouco dos resultados de serviços financeiros um pouco mais. Obrigada.

Gildo de Melo:

Bom, Andréia, sobre as provisões Realmente a constatação é essa. Sobre o empréstimo pessoal, o critério a gente segue todo o regramento do Banco Central, e a provisão vai acontecendo à medida que a carteira vai se desenvolvendo, e ela está dentro das expectativas da Companhia assim como os demais produtos de varejo, que é o que nós chamamos de produtos de cartão Renner que é o 0+5 e o 0+8, OK?

Andréia Teixeira:

Mas uma das coisas que é particular de vocês, que é interessante, pelo fato de vocês usarem o banco de dados do cartão para fazer o empréstimo pessoal, em geral a gente ainda vê um valor inferior ao que é em média o do mercado, que seria em torno de 20% a 25% de inadimplência, está sendo inferior até agora, entre 15% e 20%, ou esse número já está revertendo, na medida em que vocês estão emprestando mais, um número mais próximo do mercado?

Lojas Renner:

Como nosso empréstimo pessoal está, principalmente, baseado nos nossos clientes, o nível médio de inadimplência tem se situado em patamares abaixo de 20%. Eu diria que em torno de 15% e 20% a gente está conseguindo se manter, e essa é a previsão para esses produtos.

Andréia Teixeira:

Perfeito. Então continua na mesma média, conforme a gente vinha falando. Muito obrigada, bom dia a todos.

Ricardo Boiati, Bradesco:

Bom dia a todos. A minha pergunta é com relação às perdas em crédito. Nós vimos um baixo nível no 1T07, 2,4% da receita líquida, o que é muito bom. Eu queria saber se a gente pode esperar esse bom nível daqui para frente, e o que vocês esperam para o ano fechado de 2007, já que em 2006 esse número ficou em torno de 3% da receita líquida.

Lojas Renner:

Nós temos observado, principalmente na nossa condição básica, que é o 0+5, nós temos até apresentado uma melhora em relação a períodos anteriores. Na 0+8, realmente é uma condição que tem uma inadimplência e uma perda mais elevada, mas eu diria totalmente compensada com os encargos que nós cobramos.

Então isso, tanto no 0+5 quanto no 0+8, e no crédito pessoal que o Gildo acabou de comentar, são variáveis que estamos acompanhando diariamente, e não sentimos receio de termos surpresas em relação a esses indicadores. Devem continuar no mesmo patamar.

Ricardo Boiati:

Legal. Então posso continuar considerando, para 2007, 3%? Você acha que abaixo disso seria ser otimista demais?

Lojas Renner:

Perfeito. Eu ficaria mais entre 3% e 3,5%, porque nós também temos situações – e isso ocorre quando nós chegamos em novos mercados, onde são clientes novos, onde nós não temos um histórico. Então eu diria entre 3% e 3,5% seria com bastante segurança.

Ricardo Boiati:

Está ótimo, muito obrigado.

Juan Moralles, Legg Mason:

Bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta a respeito dos resultados de serviços financeiros, especificamente a linha de despesas operacionais. Dado que esse resultado ganha a importância crescente no resultado total, essa linha de despesas operacionais, até onde eu entendo, é muito em função da própria estrutura que você monta para viabilizar esses serviços.

Como a gente ainda está em uma fase de crescimento desses serviços, você tem como passar um *guidance* – em função de receita, da própria receita de serviços, ou receita total, mas um *guidance* de quanto a gente poderia estimar essa linha para o ano de 2007?

Lojas Renner:

Olha, você tocou bem: isso são despesas... Inclusive, no nosso material distribuído – acho que é isso que você tem em frente, na página oito, certo?

Juan Moralles:

Isso.

Lojas Renner:

Na linha número quatro, certo? As despesas operacionais no varejo e serviços financeiros. Realmente, aí estão consignadas todas as nossas despesas da estrutura que a empresa demandou para poder explorar esse novo negócio. Também temos a área de cobrança, que era uma área que já tínhamos mas tivemos que reforçar, porque passamos a ter uma gama de clientes adicional.

Dentro dessas despesas também encontram-se algumas despesas de desenvolvimento dos produtos em si, **[35:03 - falha no áudio]**. Eu diria... Eu não gostaria de dar um *guidance*, mas ele deve se fazer presente e talvez 80%

dessas despesas desse ano devem se repetir no ano que vem, em função da continuidade dessa área toda. Possivelmente, a despesa desse ano venha a corresponder ao dobro do ano passado. Isso, pelo menos, eu posso te dar.

Juan Moralles:

Está bem. Muito obrigado.

Gustavo Hungria, UBS:

Olá, bom dia a todos. Na verdade, eu estava querendo só entender um pouco melhor. Você, no começo da apresentação, fez um *disclaimer* grande com relação a essa questão das temperaturas, enfim, mencionando possíveis impactos. Por outro lado, quando você respondeu a uma pergunta, você estava dizendo que a expectativa para o 2T é em linha com o que você tem aí de meta para o ano, tanto de crescimento de vendas como de margens. Então eu queria entender um pouco melhor se esse *disclaimer* é mais uma precaução ou se de fato já está havendo algum tipo de impacto na sua venda.

Lojas Renner:

Agradeço a pergunta, e eu preciso inicialmente fazer uma correção do que eu abordei de que São Paulo teria apresentado temperaturas aproximadamente 15% mais elevadas; uma coisa que se encontrou em todas as regiões do Brasil, realmente, uma temperatura diferenciada.

O nosso comentário nós fizemos porque realmente é uma coisa que está sendo bastante observada e constatada, que neste ano de 2007 as temperaturas mais elevadas se prolongaram para dentro do mês de abril, inclusive para dentro do mês de maio. Então, realmente, no mês de abril nós tivemos um desempenho um pouco aquém, em função exatamente disso, porque o cliente se inibiu em comprar produtos mais pesados. Mas eu diria que o mês de abril é o mês, dentro do trimestre, com parcela menor de vendas. Nós temos então agora o mês de maio, que já começou os primeiros dias com temperaturas mais frias, e já tivemos o reflexo em vendas.

Então nós fizemos esse comentário muito em cima do que aconteceu em abril. Mas a nossa expectativa é que o desempenho de vendas em maio e em junho venha a atingir plenamente as nossas previsões, sem prejuízo, pelo menos por enquanto no ano, que nós mantemos no presente momento uma previsão de 10% a 12% caminhando nesse intervalo, talvez ficando um pouco mais próximo à base desse intervalo, mas por enquanto sem receio nenhum que se venha a comprometer esse *guidance* que nós demos.

Gustavo Hungria:

OK. Obrigado.

Vagner Sala Verry, Geração Futuro:

Bom dia a todos. Minha pergunta está relacionada a um item que vocês mencionaram nas notas explicativas, de uma provisão de R$22 milhões, provisão para riscos. Eu queria ter uma idéia de onde isso foi contabilizado no resultado, e alguns esclarecimentos a mais sobre essa previsão.

Lojas Renner:

Só um minuto.

Vagner Sala Verry:

Na nota explicativa dez. Houve um incremento nas provisões gerais, que passaram de R$26,7 milhões para R$49,5 milhões. E esse item específico foram itens cíveis que vocês mencionaram, e eu queria ter uma idéia do que aconteceu, se isso foi algo pontual, um valor tão representativo.

Gildo de Melo:

Essa provisão corresponde a um processo no qual a empresa é ré, na falência do Banco Pontual. Então essa despesa está contabilizada em "Outros Resultados Operacionais".

Vagner Sala Verry:

Isso não vai modificar mais? Foi algo pontual que foi só nesse trimestre?

Gildo de Melo:

Exatamente, é algo não-recorrente.

Vagner Sala Verry:

Eu queria ter uma idéia também do que vocês imaginam para a carteira de empréstimo pessoal – acredito até que o volume está bem representativo, considerando a data que vocês começaram a operar, – se vocês imaginam que esse montante de empréstimos pessoais pode continuar crescendo a uma taxa elevada; e também qual a idéia de vocês para vendas em 0+8, até o final do ano, quanto isso pode representar das vendas totais.

Lojas Renner:

Em cima da última pergunta, nós já tivemos então, agora no 1T, a 0+8 atingindo 13,2%. Nós trabalhamos, para o ano inteiro, alguma coisa em torno de 15%, essa venda representando sobre o total. Quanto ao crédito pessoal, nós não temos uma operação de cenário já dada a vocês, de que nós temos condições de atingir de 1,5% a 2% de clientes tomadores desse produto dentro da nossa base de dados. Isso daria de 150.000 a 200.000 clientes. Então essa é a nossa previsão.

Vagner Sala Verry:

150.000 a 200.000 clientes com o mesmo perfil de crédito que vocês estão tendo hoje, em termos de parcela média e inadimplência, essa é a idéia?

Lojas Renner:

Perfeito.

Vagner Sala Verry:

Está ótimo, obrigado.

Ricardo Fernandes, Itaú:

Bom dia. A pergunta, basicamente, é sobre a parte de consumo e crédito, está indo muito bem. Imagino que 40% de EBITDA é um número que acho sustentável, e que ainda pode crescer um pouco. Dado isso, vocês acham que é tempo para olhar... pegando uma licença bancária e explorar esse negócio ainda mais? Ou estão satisfeitos só com o que tem agora?

Lojas Renner:

Quanto às duas questões: primeiro, realmente a participação dos resultados e produtos financeiros correspondendo a 41% do EBITDA desse trimestre eu faria um alerta que nós não deveremos anualizá-lo, porque repare, conforme foi dito no início da nossa apresentação, o volume de vendas – e, por conseqüência, o resultado nesse trimestre,– ele é o mais fraco dos quatro trimestres, então eu diria que em um período anualizado a participação dos resultados de produtos financeiros deverá ficar aquém desse percentual. Pela representatividade do crescimento do nosso principal negócio, que é o varejo.

Ricardo Fernandes:

Sim, entendi.

Lojas Renner:

Uma outra coisa é sobre sua pergunta. Realmente, é uma pergunta natural, isso está ganhando um volume na Companhia, e eu diria que em função de comentários como o seu, de observações nossas, nós faremos a nossa devida avaliação de que caminho conduzir isso, evidentemente acompanhando o aumento de volume desse negócio. Nós vamos acompanhar, mas talvez possa acontecer.

Ricardo Fernandes:

Mas eu lembro que a última vez que eu falei com você, e antes disso, sempre faço a mesma pergunta, e sempre está em estudo, desculpe. Eu queria saber se, realmente, tem algum potencial de sair, ou por enquanto não.

Lojas Renner:

Nós estamos exatamente avaliando hoje porque, repare, quando nós iniciamos essa operação, e mais especificamente o crédito pessoal, no ano passado, nós fizemos uma avaliação bastante profunda de que caminho nós tomaríamos.

E, naquela ocasião, se nós já conversamos, você deve estar lembrado, uma das alternativas era fazer um caminho tipo a C&A, que tem uma instituição financeira própria. A outra era nós fazermos uma *joint venture* com uma instituição financeira, e a outra era a de nós termos parcerias pontuais, conforme o produto, com uma instituição financeira diferente.

Hoje, passado um ano disso, realmente nós estamos com números bastante importantes na mesa, e evidentemente, hoje nós passamos a fazer também uma avaliação de que outro caminho seria conveniente para nós podermos desenvolver esses produtos.

Ricardo Fernandes:

Tudo bem. Era isso. Obrigado.

Andréa Teixeira, JP Morgan:

Obrigada por ter a *follow-up question*, mas eu queria, só para ter uma idéia sobre essa pergunta, só um *follow-up* da pergunta que tinha sido anterior, a estimativa de ter 150.000 a 200.000 clientes, no caso do empréstimo pessoal, hoje, pelas minhas contas, vocês já atingiram os 150.000; então essa estimativa de atingir os 200.000 ainda seria esse ano, correto?

Lojas Renner:

Não, nós estamos com um número menor, em torno de 100.000 clientes abrangidos pelo empréstimo.

Andréa Teixeira:

Eu fiz a conta mais pelo número da carteira dividido pelo *average ticket*, pelo *ticket* médio...

Lojas Renner:

Qual é o ticket médio que você está usando?

Andréa Teixeira:

Eu vi aqui nos R$550 que foi publicado no *press release.* Daria mais ou menos esse valor de 150.000, pelas minhas contas. Mas de qualquer forma essa idéia de atingir esses 200.000 seriam... Se essa conta, talvez o *ticket* tenha sido só do 1T,

e essa carteira tem mais... como ela tem sete meses ela deve estar tendenciosa se eu dividir pelo último número, ela vai estar tendenciosa para baixo, não é? Nesse número de 150.000 a 200.000 clientes, vocês hoje já tem 100.000, esses 150.000 a 200.000 seria quando, em que período de tempo vocês esperam atingir?

Lojas Renner:

Eu diria que é muito provável até o final de dezembro, o final desse ano.

Andréa Teixeira:

Perfeito. Muito obrigada.

Operadora:

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. José Carlos Hruby, para as considerações finais.

José Carlos Hruby:

Agradeço, mais uma vez, a participação de todos. Esperamos revê-los em nossos próximos eventos. Igualmente, ficamos sempre – a minha pessoa, juntamente com a minha equipe – à disposição para qualquer pergunta futuramente. Obrigado.

Operadora:

A teleconferência da Lojas Renner está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.