

Resultados 1T20

21 de maio de 2020
B3: LREN3; USOTC: LRENY

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

22 de maio de 2020
13h (Brasil) / 12h (US-EST)

[Acesso ao webcast em Português](#)

[Acesso ao webcast em Inglês](#)

A Videoconferência será realizada por webcast, em português, com tradução simultânea para o inglês.



Mensagem da Administração

Começamos o ano de 2020 em um ambiente favorável, com bom desempenho de vendas e estoques saudáveis até meados do mês de março, no entanto, o fluxo de clientes nas lojas caiu à medida que cresciam as incertezas geradas com a proliferação do Covid-19. Com o agravamento da situação, focamos nossos esforços no enfrentamento da crise na saúde e economia, sempre orientados pelo encantamento de nossos clientes, colaboradores e demais stakeholders, assim como, por nossos princípios, valores e proposta de valor. Nesse sentido, adotamos medidas organizadas em quatro pilares:

1. preservação da saúde e da vida;
2. preservação dos empregos da Companhia, da cadeia têxtil e ecossistema;
3. preservação da saúde financeira da Companhia, tanto para sustentação dos demais pilares, quanto para perenidade do negócio.
4. apoio a hospitais que estão na linha de frente do combate à doença e apoio à comunidades em condições de vulnerabilidade;

Com base nestes pilares, fomos os primeiros a adotar o fechamento temporário de todas as lojas físicas do Brasil, Uruguai e Argentina, entre os dias 18 e 20 de março, contribuindo para o isolamento social e combate à pandemia. Implementamos novas medidas de preservação da saúde dos colaboradores, clientes e parceiros, sempre orientados pelos órgãos de saúde. Bloqueamos demissões por um período de pelo menos 60 dias, o que permanece ainda hoje. Adicionalmente, criamos e ampliamos parcerias para alavancar nosso auxílio aos hospitais e comunidades carentes. Ao mesmo tempo em que adotamos todas as medidas de segurança, também nos mobilizamos para revisar as projeções de receitas, despesas, Capex e fluxo de caixa, colocando em prática um rigoroso e responsável plano de contingência para enfrentamento de uma crise dessa magnitude.

COLABORADORES

Desde o surgimento dos primeiros casos do Covid-19 nos países em que temos presença, adotamos regime de home office para os colaboradores das áreas administrativas e as equipes dos CDs e Centrais de Atendimento trabalharam com quadros reduzidos em um primeiro momento, para revisão operacional e reforço das medidas de segurança. Os times de lojas foram, em sua maioria, colocados em férias e também utilizamos banco de horas (MP 927) e, posteriormente, a partir do dia 16 de abril, através da MP 936, adotamos a suspensão do contrato de trabalho para colaboradores que ficaram, neste momento, sem atividades e redução de jornada e de salários de 25% para todos os administradores e demais colaboradores.

CONTINUIDADE DOS NEGÓCIOS

Após todas as medidas para fechamento das lojas e adequação das Centrais de Atendimento e logística, focamos nossos esforços nas seguintes frentes:

- Aceleração das vendas online, desde o início de abril, trazendo um impacto positivo em nossas receitas, além de um crescimento expressivo na base de novos clientes, o que contribui para a as vendas atuais e, principalmente, para o futuro de nosso negócio, com potencial incremento de market share. Essa aceleração se deu através do ajuste no mix de produtos ao momento atual, da retomada e ampliação dos investimentos em marketing de performance, inicialmente reduzido para foco nas medidas de segurança, além dos maiores investimentos em conteúdo de interesse dos nossos públicos, com foco na cumplicidade e empatia de cada uma de nossas marcas com seus seguidores.
- Antecipação de várias etapas do projeto omnichannel e da digitalização que estavam previstas para ocorrerem entre 2020 e 2022, e que foram implementadas, em sua maioria, ao longo dos meses de março, abril e maio.
- Captação de Empréstimos e Financiamentos, no montante aproximado de R\$ 2,0 bilhões, para reforçar o caixa da Companhia. Os recursos tomados, aliados à diminuição do payout para 25% do lucro líquido do exercício de 2019, e a redução no Capex para R\$ 560 milhões, garantiram a preservação da saúde financeira da Companhia mesmo em cenários de estresse.
- Criação de novos canais de atendimento e de recebimento, com foco no apoio aos clientes para sanar dúvidas e facilitar os pagamentos, através do desenvolvimento de *features* nos chatbots de cobrança e portal de negociação, bem como ajustes dos scripts das Centrais de Atendimento e FAQs nas redes sociais, para orientação e educação quanto ao uso dos canais digitais.
- Aprimoramento da comunicação dos cartões Renner, para uma abordagem mais empática e solidária, com isenção de juros de até sete dias e uma linha de crédito para financiamento das faturas do Meu Cartão, com custo 65% inferior ao que praticávamos anteriormente. Ainda, para maior conveniência, criamos uma série de facilidades e formas de pagamento em correspondentes bancários, como supermercados e redes de conveniência.

CADEIA DE FORNECIMENTO

Tomamos, ainda, uma série de medidas para suportar nossa cadeia de parceiros comerciais. Para isso, negociamos cuidadosamente a adequação dos pedidos à nova realidade e, assim, mantivemos grande parcela das ordens já compromissadas, assegurando, inclusive, todas as linhas de antecipação de recursos aos fornecedores, com custo, como sempre, abaixo dos níveis do mercado. Ampliamos também, linhas de crédito bancárias de apoio aos nossos parceiros e, com o mesmo objetivo de auxiliar nossa cadeia, produzimos cartilhas e manuais tutoriais e criamos webinars com especialistas, com intuito de orientar as empresas parceiras sobre os procedimentos para acesso às linhas de crédito e auxílio na tomada de decisão para seus negócios sobre as novas medidas nos âmbitos trabalhista, tributário e legal.

Mensagem da Administração (cont.)

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Implementamos, através do Instituto Lojas Renner, várias iniciativas para colaborar com instituições hospitalares e comunidades mais vulneráveis. O apoio, no total de R\$ 4,1 milhões, foi destinado, principalmente, para a compra de insumos para hospitais responsáveis por unidades do Sistema Único de Saúde (SUS), em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, além de unidades de saúde referência em São Paulo, como o InCor e Albert Einstein, e também para um fundo criado pelo Estado do Rio de Janeiro para ajudar os hospitais da região. Parte do valor também foi direcionado às comunidades, principalmente a do bairro Bom Jesus, em Porto Alegre, com foco na assistência de grupos familiares, além de assegurar a renda mínima de recicladores do Centro de Educação Ambiental (CEA) e costureiras, que já eram apoiadas pelo Instituto.

Através de parcerias com nossos principais fornecedores de vestuário, desenvolvemos e aprovamos junto aos órgãos competentes modelos de máscaras e aventais, que foram produzidos e doados a essas instituições, no total de 1,3 milhão de peças.

Ainda, a Renner se uniu à Eretz.bio, incubadora de startups do hospital Israelita Albert Einstein, para o desenvolvimento da plataforma colaborativa Inovação do Bem, que conectará hospitais a produtores de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) e uniformes. Estamos usando nossa expertise no varejo de moda para alavancar a produção desses materiais, através desta plataforma de colaboração, a serviço de um propósito maior: salvar vidas ajudando a proteger os profissionais de saúde.

INÍCIO DA RETOMADA GRADUAL

A partir de decisão baseada em uma avaliação técnica de critérios, combinada com medidas rigorosas de cuidado e segurança de nossas equipes e clientes, iniciamos, em 24 de abril, o processo gradual de retomada da operação física em algumas lojas pontuais da Renner, Camicado, Youcom e Ashua. Para isso, as lojas escolhidas passam pelos seguintes critérios: estar em localidades em que o governo municipal e estadual autorizam a abertura; avaliação dos indicadores da situação de saúde local; além da verificação da situação de funcionamento do mercado local. Na data de hoje, temos 18,3% das nossas lojas em operação e os números são atualizados diariamente.

Nossas unidades estão todas preparadas, os colaboradores treinados, com cartilhas e cursos sobre os principais cuidados que devem ser tomados nas lojas, assim como em suas casas e nos momentos de deslocamento. Todos estão devidamente protegidos, com temperaturas medidas na chegada e com equipamentos de segurança. O número de pessoas respeita todas as regras de distanciamento e, aos clientes, oferecemos álcool gel na entrada, solicitamos uso de máscaras, mantemos distanciamentos e, temporariamente, para maior segurança, fechamos os provadores, observando as melhores práticas internacionais e recomendações das autoridades de saúde.

Aceleramos, ainda, a implementação de formas alternativas de vendas digitais e omni que, além dos nossos sites e Apps, permitem também aos clientes comprarem produtos sem sair de casa, contribuindo com a renda de nossos colaboradores e da população em geral, que podem, através de uma plataforma específica, vender produtos da Renner. Desde abril, antecipamos o roll out do Ship from store, proporcionando, através das entregas à partir das lojas, uma maior disponibilidade de estoque e operação, além de uma redução relevante no tempo de entrega. Iniciamos as vendas sociais e por Whats App, a retirada através de drive thru e retomamos o retire em loja nas unidades abertas. Ampliamos nossos investimentos em conteúdo, com foco na cumplicidade com nossos públicos, através de playlists, webinars, tours virtuais, textos, matérias, publicações de temas de interesses dos mais variados como: bem estar, mindfulness, yoga, alimentação, saúde, higiene, brincadeiras entre pais e filhos, moda, arte, cultura, além do Renner Live Music, onde apresentamos todos os estilos musicais. Através dessas e outras iniciativas, as nossas vendas digitais vem crescendo atualmente em patamares muito acima dos observados anteriormente, com elevado crescimento de novos clientes, trazendo melhores perspectivas no presente e principalmente para o nosso futuro.

PERSPECTIVAS

Estamos vivendo em um contexto de grande incerteza, consequência do cenário atual e de seus impactos na economia. Dada a limitada visibilidade de resolução desta crise de saúde, ainda existe uma grande incerteza dos impactos futuros nas principais variáveis macroeconômicas, como nível de emprego, renda, massa salarial e confiança dos consumidores.

Com nossa mobilização inicial a partir do fechamento temporário das lojas, mostramos capacidade de reação e adaptação rápida, com decisões ágeis, e também ajustamos a estrutura de despesas e reforçamos o caixa da Companhia. Estamos acelerando o processo de transformação digital do negócio, com antecipação de etapas do roadmap de nossos projetos estruturantes, consequência das necessidades geradas pelo momento que vivemos. Estamos vivenciando um grande aprendizado, que favorece a melhoria dos processos internos e contribui para o reforço da nossa proposição de valor e modelo de negócio, bem como o desenvolvimento de pessoas e líderes.

A mobilização do nosso Time para o enfrentamento desse momento tão desafiador tem sido ímpar e trazido ganhos relevantes de produtividade, eficácia e inovação, os quais permanecerão como ativos perenes para a Companhia. Nossa Empresa está preparada tanto para esse momento, quanto para o futuro. Estamos atentos e sempre avaliando projetos e oportunidades, que façam sentido para nossos clientes e estejam alinhados à visão estratégica. Acreditamos que, assim como ocorreu em outros momentos de crise, as empresas com propostas de valor e significado, tendem a sair ainda mais fortalecidas, capturando uma fatia de mercado maior. Estamos trabalhando com muita dedicação, comprometimento e inovação para que a Lojas Renner S.A. seja ainda mais relevante agora e sempre.

Destaques do Período

21 de maio de 2020 – LOJAS RENNER S.A. (B3: LREN3; USOTC: LRENY), maior varejista de moda no Brasil, anuncia seus resultados do primeiro trimestre (1T20). Conforme a norma em vigor, a partir de janeiro de 2019, as despesas de aluguel, depreciação e juros refletem o efeito do IFRS 16.

Informações Consolidadas (R\$ MM)	1T20	1T19	Var.
Receita Líquida das Vendas de Mercadorias	1.550,2	1.650,3	-6,1%
Crescimento de Vendas em Mesmas Lojas	-10,7%	12,7%	-
Lucro Bruto da Operação de Varejo	858,9	911,9	-5,8%
Margem Bruta da Operação de Varejo	55,4%	55,3%	0,1p.p.
Despesas Operacionais (Vendas, Gerais e Administrativas) ¹	(662,7)	(609,6)	8,7%
Despesas Operacionais/Receita das Vendas de Mercadorias	42,7%	36,9%	5,8p.p.
EBITDA da Operação de Varejo Ajustado	90,3	218,6	-58,7%
Margem EBITDA da Operação de Varejo Ajustada	5,8%	13,2%	-7,4p.p.
Resultado de Produtos Financeiros	20,7	97,7	-78,8%
EBITDA Total Ajustado (Varejo + Produtos Financeiros)	110,9	316,3	-64,9%
Margem EBITDA Total Ajustada	7,2%	19,2%	-12,0p.p.
Lucro Líquido	10,4	161,6	-93,6%
Margem Líquida	0,7%	9,8%	-9,1p.p.
ROIC LTM	17,8%	23,2%	-5,4p.p.



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

Resumo Operacional – 1T20

Receita Líquida -6,1% SSS -10,7%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bom ritmo de vendas até meados de março ▪ Impacto do fechamento temporário de 100% das lojas físicas na segunda quinzena de março
Lucro Bruto -5,8% +0,1 p.p. de Margem Bruta	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estoques bem ajustados e boa aceitação das coleções
EBITDA Varejo -58,7% Margem EBITDA Varejo -7,4 p.p.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estrutura de despesas fixas não permitiu ajuste proporcional à velocidade da queda de vendas para esse período
Resultado de Produtos Financeiros -78,8%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crescimento da carteira total ▪ Maiores níveis de cobertura da carteira e aumento do provisionamento
Lucro Líquido -93,6% Margem Líquida -9,1 p.p.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redução do EBITDA de varejo, impactado pelas menores vendas ▪ Menor Resultado de Produtos Financeiros
Capex R\$ 89,4 MM	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inauguração de lojas ▪ Investimentos em tecnologia

Abertura por Negócios	1T20	1T19	Var.
-----------------------	------	------	------

RENNER ¹

Lojas em Operação	387	354	33
Aberturas Brutas	0	0	-
Área de Vendas (mil m²)	683,1	635,3	7,5%
Receita Líquida (R\$ MM)	1.404,9	1.497,6	-6,2%
Margem Bruta	55,5%	55,3%	0,2p.p.

CAMICADO

Lojas em Operação	112	110	2
Aberturas Brutas	1	4	-
Área de Vendas (mil m²)	47,9	47,6	0,7%
Receita Líquida (R\$ MM)	108,1	113,5	-4,8%
Margem Bruta	52,3%	54,1%	-1,8p.p.

YOUCOM

Lojas em Operação	98	94	4
Aberturas Brutas	0	0	-
Área de Vendas (mil m²)	16,3	15,5	5,6%
Receita Líquida (R\$ MM)	37,2	39,3	-5,2%
Margem Bruta	60,1%	58,6%	1,5p.p.

1 - Inclui Ashua e lojas no Uruguai e Argentina.

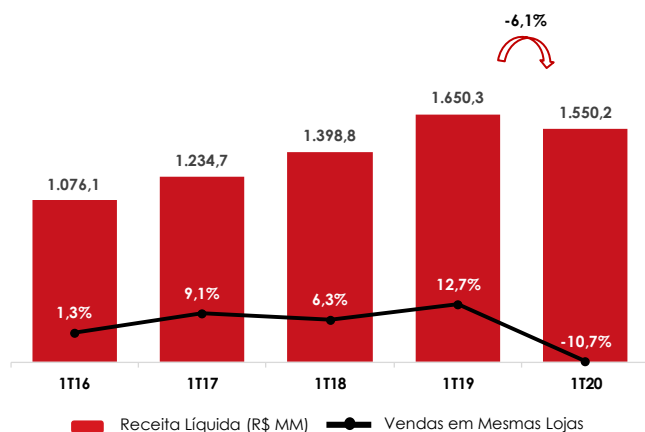
Fechamentos: 1 Renner, 3 Camicado e 3 Youcom no 1T20. No 1T19, foram fechadas 2 Camicado.



Receita Líquida das Vendas de Mercadorias

Receita Líquida das Vendas de Mercadorias e Vendas em Mesmas Lojas

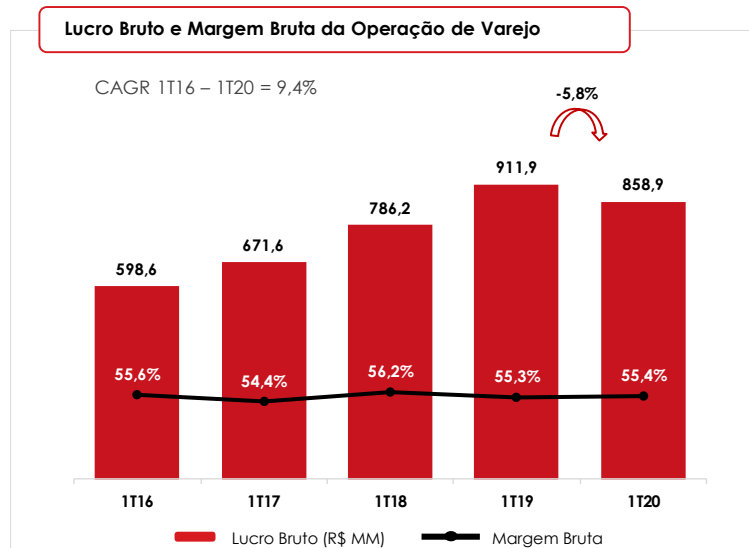
CAGR 1T16 – 1T20 = 9,6%



- Até o dia 13 de março, as vendas estavam em patamares de crescimento similares aos do 4T19, com fluxo crescente nas lojas, não obstante a forte base de comparação do 1T19 (12,7%). A coleção Outono-Inverno foi lançada no início de março e já apresentava sinais de boa aceitação por parte dos clientes. No acumulado do trimestre, a Companhia seguiu ganhando participação de mercado, principalmente, quando comparada à performance do Índice PMC – Pesquisa Mensal do Comércio, do IBGE.
- A partir da semana seguinte, em virtude dos desdobramentos da situação do Covid-19, a Companhia reduziu o horário de funcionamento de algumas unidades e fechou outras em localidades onde havia recomendação por parte das autoridades locais. Por fim, entre os dias 18 e 20 de março, a Companhia fechou temporariamente todas as suas lojas físicas, o que impactou de forma significativa a performance no período. Desta forma, as Vendas em Mesmas Lojas apresentaram redução de 10,7% no 1T20.

- As vendas na Camicado e Youcom também apresentavam boa performance até meados de março. Na Youcom, o desempenho seguia em ritmo de crescimento similar ao do 4T19 e, na Camicado, tivemos uma evolução sequencial na Receita, com performance de crescimento acima do setor, fruto do processo de ajustes nos estoques e mix de produtos, assim como melhorias na operação de lojas e demais processos do negócio e do reforço do Time de Gestão. No entanto, a partir da segunda quinzena de março, as operações da Camicado e da Youcom foram igualmente impactadas pelo fechamento temporário das lojas físicas, apresentando redução de Receita Líquida de 4,8% e 5,2%, respectivamente.
- As vendas através de Canais Digitais, por sua vez, continuaram apresentando bom ritmo de crescimento, com aumento de 32,9% versus o 1T19, mesmo com a redução nos investimentos de marketing de performance, que diminuiu de maneira proposital as vendas, nos últimos dez dias do mês de Março, com o objetivo de adaptar a operação e garantir a saúde e segurança dos colaboradores. Isto impactou negativamente a venda do período, que até então vinha com crescimento semelhante ao 4T19, mas possibilitou a alavancagem nos dias subsequentes, o que vem se refletindo em crescimentos muito acima dos anteriores nas últimas semanas do período atual. Merece destaque também o aumento de vendas da Camicado, fruto da implementação de diversas melhorias no site e app e também pelo tipo de produto vendido, que teve maior procura a partir do momento em que as pessoas passaram a ficar mais tempo em casa.

Lucro Bruto da Operação de Varejo



- A correta gestão comercial, combinada à boa qualidade e nível dos estoques, juntamente com o câmbio contratado em níveis similares ao ano anterior, permitiu que a Margem Bruta permanecesse estável no 1T20, em 55,4%.
- Na Renner, a Margem foi 0,2 p.p. melhor que o 1T19, enquanto que na Youcom, o aumento chegou a 1,5 p.p. na Margem Bruta, também resultado da gestão comercial e da boa qualidade de estoques.
- A Camicado, por sua vez, apresentou redução de Margem de 1,8 p.p., consequência do movimento de ajuste nos estoques iniciado em períodos anteriores, mas já apresentando evolução sequencial ante o 4T19.

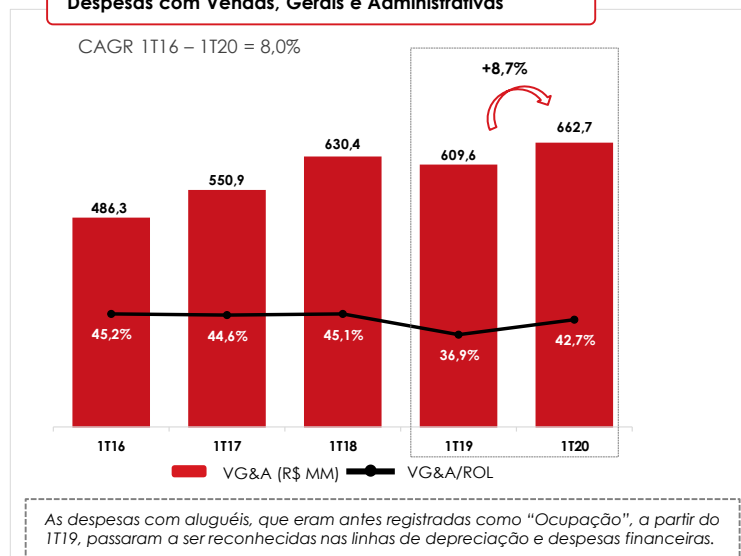
Despesas Operacionais

Despesas Operacionais (R\$MM)	1T20	1T19	Var.
Despesas Operacionais (VG&A)¹	(662,7)	(609,6)	8,7%
% s/Receita Líq. das Vendas de Merc.	42,7%	36,9%	5,8p.p.
Despesas com Vendas	(464,9)	(439,3)	5,8%
% s/Receita Líq. das Vendas de Merc.	30,0%	26,6%	3,4p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(197,8)	(170,2)	16,2%
% s/Receita Líq. das Vendas de Merc.	12,8%	10,3%	2,5p.p.
Outras Despesas Operacionais	3,9	15,2	-74,3%
Programa de Participação nos Resultados	(0,0)	(13,0)	-99,8%
Recuperação de Créditos Fiscais	10,3	29,4	-65,0%
Outras Receitas/(Despesas) Oper.	(6,4)	(1,3)	388,2%
Total das Despesas Operacionais	(658,8)	(594,4)	10,8%

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



Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

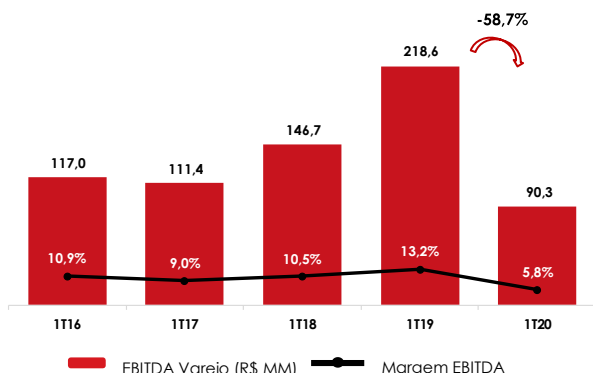


- As Despesas Operacionais (VG&A) apresentaram crescimento de 8,7%, quando comparadas as do 1T19. A partir do momento em que a companhia percebeu uma redução nas vendas, iniciou um plano de ajustes para adaptação da operação, porém as despesas no 1T20 ainda não refletiram todas estas iniciativas. As renegociações e reduções em contas importantes passaram a ocorrer de forma mais significativa a partir de abril, ainda que não na mesma magnitude da queda das vendas.
- Ainda vale mencionar a base de comparação difícil, com importante alavancagem operacional no 1T19.
- O decréscimo das outras Receitas Operacionais foi resultado da menor recuperação de créditos fiscais ante o 1T19, não obstante o menor nível de provisionamento do Programa de Participação de Resultados, consequência da performance auferida.

EBITDA da Operação de Varejo Ajustado

EBITDA e Margem EBITDA do Varejo Ajustado

CAGR 1T16 – 1T20 = -6,3%

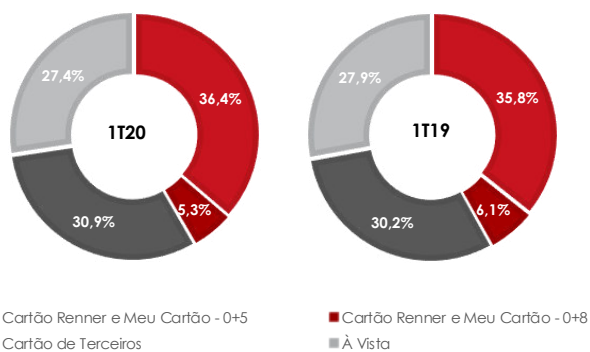


- No 1T20, o EBITDA de Varejo apresentou redução de 58,7%, com Margem de 5,8%. Esse resultado foi consequência das menores vendas, mencionadas anteriormente.

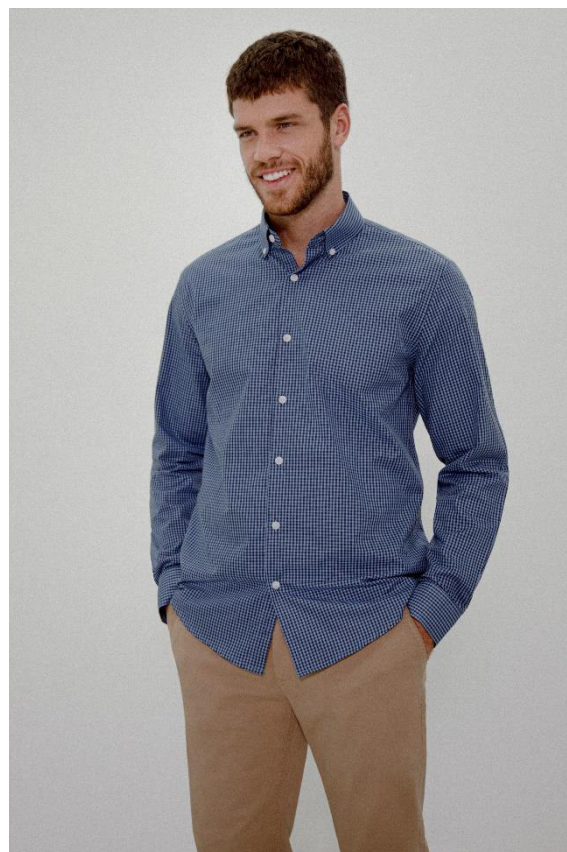


Condições de Pagamento

Distribuição da Venda por Condições de Pagamento



- No 1T20, a Companhia totalizava 32,9 milhões de cartões emitidos, que representaram 41,7% das vendas de mercadorias, em linha com o mesmo período do ano anterior. Houve crescimento de 0,6 p.p. na participação do 0+5 sem juros, que compensou a menor penetração do 0+8, em função do comportamento do cliente, com baixa propensão ao parcelamento de compras com juros.

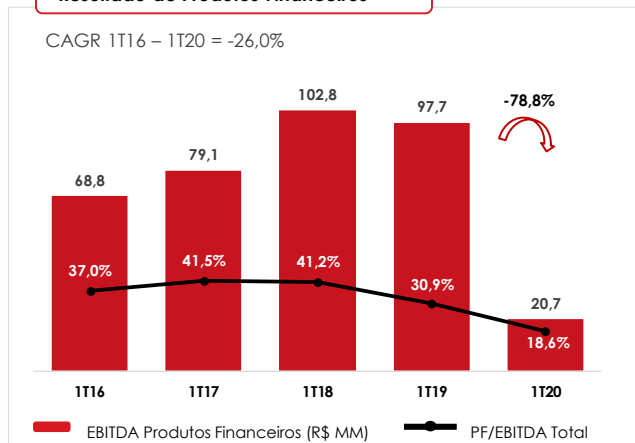


Resultado de Produtos Financeiros

Resultado de Produtos Financeiros (R\$ MM)	1T20	1T19	Var.
Receitas, Líq. do Funding e Impostos	308,1	236,2	30,5%
Cartão Renner (Private Label)	113,3	91,5	23,8%
Meu Cartão (Co-branded)	194,9	144,7	34,7%
Perdas, Líq. das Recuperações	(199,3)	(72,5)	174,9%
Cartão Renner (Private Label)	(67,4)	(28,7)	135,0%
Meu Cartão (Co-branded)	(131,9)	(43,8)	201,0%
Despesas Operacionais	(88,2)	(65,9)	33,7%
Resultado de Produtos Financeiros	20,7	97,7	-78,8%
% Sobre o EBITDA Total Ajustado	18,6%	30,9%	-12,3p.p.

A partir do 1T20, as Receitas e Perdas do Saque Rápido foram incluídas no Private Label.

Resultado de Produtos Financeiros



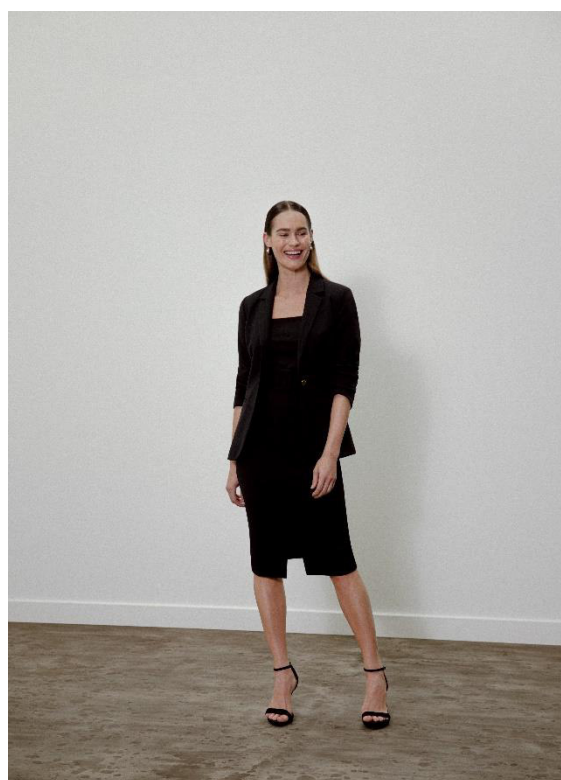
- O Resultado de Produtos Financeiros foi de R\$ 20,7 milhões, menor que os R\$ 97,7 milhões apresentados no 1T19, por consequência do cenário atual, onde foram elevados os níveis de provisionamento da carteira, com aumento importante do nível de cobertura.
- O crescimento de 30,5% nas Receitas, deveu-se, principalmente, ao aumento de 42,9% na carteira do Meu Cartão. A receita do Private Label apresentou aumento de 23,8%, frente ao 1T19, reflexo do menor custo de funding e da apropriação de juros nas transações deste produto que passaram a ser reconhecidas na Realize CFI, a partir de abril de 2019.
- Quanto às Perdas Líquidas, o aumento deveu-se aos maiores níveis de cobertura da carteira, para 17,3% no 1T20 ante 12,2% no 1T19, face às incertezas do cenário macroeconômico. No Private Label houve também o efeito do arrasto nas transações que passaram a ser contabilizadas na Realize, a partir de abril de 2019.
- As Despesas Operacionais, por sua vez, aumentaram 33,7%, próximos ao crescimento da receita, ainda não refletindo as medidas de redução orçamentária adotadas em função dos desdobramentos do Covid-19.

Contas a Receber de Clientes

Contas a Receber de Clientes (R\$ MM)	Mar. 20	Dez. 19	Mar. 19
Cartão Renner (Private Label) - Carteira Líquida	958,0	1.240,4	1.060,4
Cartão Renner (Private Label) - Carteira Bruta ⁽¹⁾	1.168,9	1.394,8	1.157,6
Perdas Estimadas de Crédito	(197,5)	(132,8)	(78,7)
Ajuste a Valor Presente	(13,4)	(21,6)	(16,0)
Outros	0,0	0,0	(2,4)
Cartão bandeira (Meu Cartão) - Carteira Líquida	1.713,2	1.782,7	1.215,4
Meu Cartão (Co-Branded) - Carteira Bruta	2.080,3	2.078,4	1.456,1
Perdas Estimadas de Crédito	(362,3)	(287,9)	(236,8)
Ajuste a Valor Presente	(4,8)	(7,8)	(3,9)
Administradoras de Cartões	334,7	797,1	425,2
Outros Recebíveis	6,8	5,8	2,3
Total de Contas a Receber	3.012,6	3.826,0	2.703,3

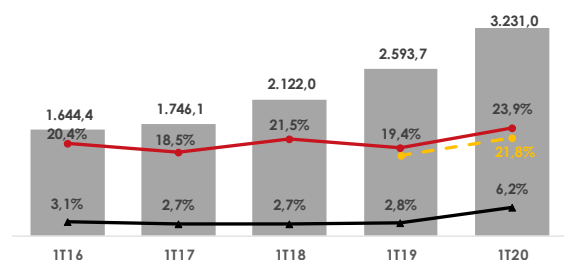
(1) A carteira bruta do Private Label exclui a conta de "outros", referente aos encargos do FIDC. A partir do 1T20, a carteira do Saque Rápido foi incluída na do Private Label.

- Em março de 2020, o Contas a Receber somava R\$ 3.012,6 milhões, com crescimento de 11,4%, devido, principalmente, à maior utilização do Meu Cartão. Deste total, R\$ 1.713,2 milhão (56,9%) referiu-se à carteira do Meu Cartão, R\$ 958,0 milhões (31,8%) à do Private Label, além de recebíveis referentes às Administradoras de Cartões e Outros.



Inadimplência

Carteira Total

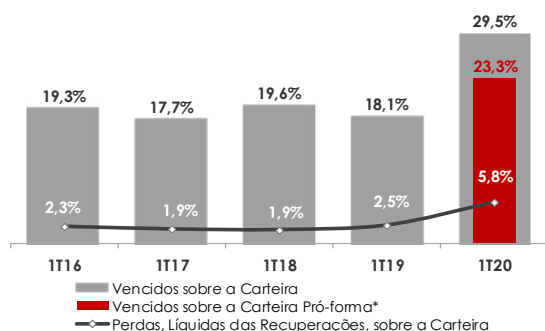


Índice de Cobertura

1T16	6,8%
1T17	5,8%
1T18	12,0%
1T19	12,2%
1T20	17,3%

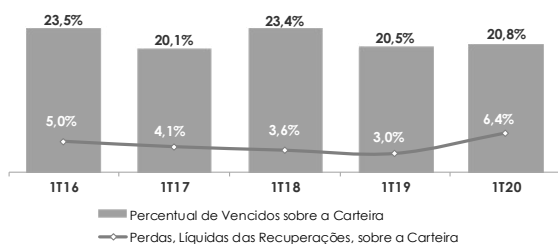
■ Carteira Total (R\$ MM) —●— Vencidos sobre a Carteira
—●— Perdas, Líquidas das Recuperações, sobre a Carteira —●— Vencidos sobre a Carteira Pró-forma*

Cartão Renner



■ Vencidos sobre a Carteira
■ Vencidos sobre a Carteira Pró-forma*
—●— Perdas, Líquidas das Recuperações, sobre a Carteira

Meu Cartão



■ Percentual de Vencidos sobre a Carteira
—●— Perdas, Líquidas das Recuperações, sobre a Carteira

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

- A carteira total de Produtos Financeiros (Cartão Renner e Meu Cartão) apresentou crescimento de 24,6%, no 1T20, impulsionada, principalmente, pelo cartão Co-branded. A carteira do Private Label, por sua vez, ficou estável, em função dos menores volumes vendidos em março.
- O aumento no percentual de perdas líquidas foi consequência dos maiores níveis de cobertura da carteira, que geraram maior volume de despesa com provisões. Já o percentual de vencidos cresceu, consequência, principalmente, da carteira do Private Label.
- Cartão Renner:** O aumento no percentual de vencidos, refere-se, principalmente, ao menor crescimento da carteira e à baixa de ativos a partir de 360 dias ante 180 dias no 1T19. Adicionalmente, tendo em vista que uma importante parcela dos clientes realiza seus pagamentos nas unidades físicas, houve, também, um menor nível de recebimentos, após o fechamento temporário das lojas, até que estes clientes passassem a utilizar outros canais para pagamento.
- Já o crescimento de 3,3 p.p. nas despesas com provisionamento e perdas, líquidas das recuperações, deveu-se, principalmente, ao aumento nos níveis de provisão desta carteira, em função, tanto dos maiores níveis de cobertura adotados pela Companhia, quanto do arrasto nas transações que passaram a ser contabilizadas na Realize, a partir de abril de 2019. Para fins de provisionamento, o conceito do arrasto leva todo o saldo em aberto de cada cliente para a sua pior faixa de atraso.
- Meu Cartão:** O aumento na perda líquida deveu-se, basicamente, ao maior índice de cobertura da carteira e provisionamento, adotado pela Companhia, devido ao cenário econômico que se configura.

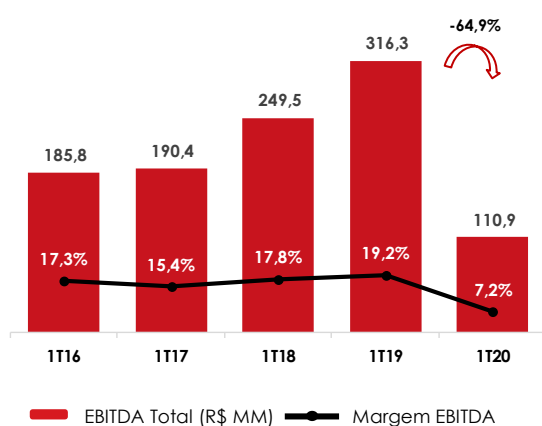
EBITDA Ajustado Total

Reconciliação do EBITDA (R\$ MM)	1T20	1T19	Var.
Lucro líquido	10,4	161,6	-93,6%
(+) IR, CSLL	(23,3)	49,4	-147,2%
(+) Resultado Financeiro, Líquido	36,3	26,7	35,7%
(+) Depreciações e Amortizações	193,2	172,5	12,0%
EBITDA Total	216,6	410,2	-47,2%
(-) Depreciação de Arrendamento (IFRS 16)	(93,5)	(84,0)	11,3%
(-) Despesa Financeira de Arrendamento (IFRS 16)	(17,1)	(15,2)	12,5%
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	5,0	4,8	3,7%
(+) Resultado da Baixa e Provisão para Perda em Ativos Fixos	(0,2)	0,5	-
EBITDA Total Ajustado	110,9	316,3	-64,9%
Margem EBITDA Total Ajustada *	7,2%	19,2%	-12,0p.p.

*De acordo com o previsto no art. 4º da Instrução CVM nº 527, a Companhia optou por divulgar o EBITDA Ajustado, conforme tabela acima, visando demonstrar a informação que melhor reflete a geração operacional bruta de caixa em suas atividades.

EBITDA e Margem EBITDA Ajustada Total

CAGR 1T16 – 1T20 = -12,1%



- Para fins de comparabilidade, a Companhia passou a reportar o EBITDA ajustado também pela Depreciação e Despesa Financeira, relativas à adoção do IFRS 16, dada a similaridade com os fluxos de caixa incorridos nos contratos de aluguel.
- O EBITDA Total Ajustado chegou a R\$ 110,9 milhões, com Margem EBITDA Total Ajustada de 7,2%, apresentando redução em relação ao 1T19. Esta performance deveu-se ao menor resultado operacional de varejo, assim como à redução do Resultado de Produtos Financeiros.

Resultado Financeiro, Líquido

Resultado Financeiro, Líquido (R\$ MM)	1T20	1T19	Var.
Receitas Financeiras	10,3	7,6	36,0%
Rendimentos de Equivalentes de Caixa	9,6	7,2	31,9%
Outras Receitas Financeiras	0,8	0,3	131,7%
Despesas Financeiras	(37,1)	(35,6)	4,0%
Juros de Empréstimos, Financiamentos e Swap	(14,6)	(16,1)	-9,5%
Outras Despesas Financeiras	(4,2)	(3,2)	32,8%
Despesa Financeira de Arrendamento	(18,3)	(16,4)	11,6%
Varição Monetária, Líquida	(9,5)	1,3	-
Resultado Financeiro, Líquido	(36,3)	(26,7)	35,7%

- O aumento do Resultado Financeiro Líquido negativo, em relação ao 1T19, deveu-se principalmente ao aumento na Varição Monetária negativa, em função de fluxos de pagamento de comércio exterior e realização do hedge cambial.



Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa (R\$ MM)	1T20	1T19	Var.
EBITDA Total Ajustado	110,9	316,3	(205,4)
(+/-) IR, CSLL/Outros	(311,8)	(197,4)	(114,4)
Fluxo de Caixa Operacional	(200,9)	118,9	(319,8)
(+/-) Variação Capital de Giro	(83,2)	(261,0)	177,8
Contas a Receber	813,3	459,3	354,0
Estoques	(281,1)	(137,1)	(144,0)
Fornecedores	(230,8)	(337,9)	107,1
Outras Contas a Receber/Pagar	(384,6)	(245,3)	(139,2)
(-) Capex	(89,4)	(78,9)	(10,6)
(=) Fluxo de Caixa Livre	(373,5)	(221,0)	(152,5)

A partir do 1T20, os Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente foram excluídos do cálculo da Variação de Capital de Giro.

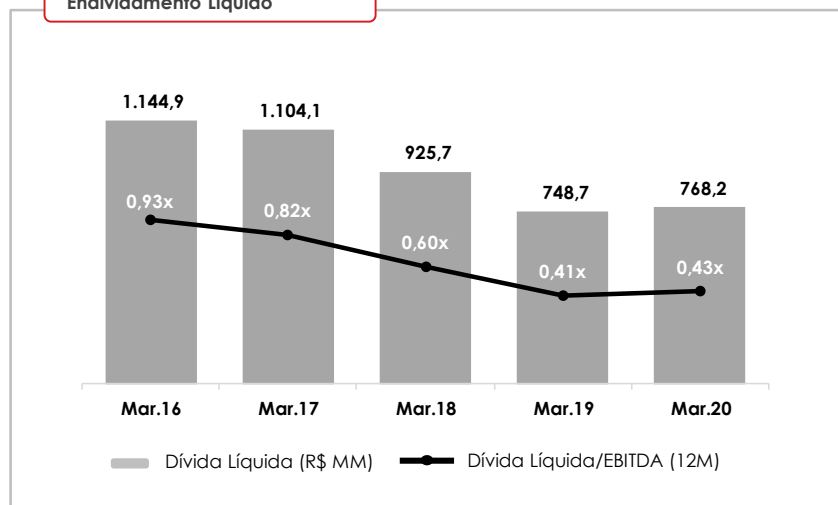
Endividamento Líquido

Endividamento Líquido (R\$ MM)	Mar.20	Dez. 19	Mar.19
Empréstimos e Financiamentos	(1.663,3)	(1.153,7)	(1.019,2)
Circulante	(1.257,3)	(709,0)	(957,7)
Não Circulante	(406,0)	(444,6)	(61,4)
Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente	(848,6)	(491,4)	(1.054,9)
Circulante	(539,0)	(185,0)	(913,8)
Não Circulante	(309,6)	(306,4)	(141,1)
Endividamento Bruto	(2.511,8)	(1.645,0)	(2.074,1)
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	1.743,6	1.372,3	1.325,4
Endividamento Líquido	(768,2)	(272,7)	(748,7)
Endividamento Líquido/EBITDA Ajustado Total (12M)	0,43x	0,14x	0,41x

- A redução na geração de Fluxo de Caixa Livre, no trimestre, deveu-se, sobretudo, à menor geração operacional de caixa no 1T20, não obstante a menor necessidade de capital de giro, em razão, sobretudo, da redução no Contas a Receber, consequência das menores vendas realizadas a partir da segunda quinzena de março.
- Adicionalmente, a mudança no regime de recolhimento do IR da Realize, que em 2019 passou de mensal para anual, com pagamento em janeiro de 2020, também impactou o FCF.

- Em 31 de março de 2020, o Endividamento Líquido da Companhia foi de R\$ 768,2 milhões, apresentando leve aumento em relação à posição de 31 de março de 2019, devido, especialmente, à menor geração operacional de caixa no período.
- Tendo em vista o cenário atual, a Companhia decidiu reforçar sua posição de caixa, através da captação de recursos que, no mês de março, somaram aproximadamente R\$ 830,0 milhões.
- Adicionalmente, foram realizadas duas emissões de debêntures nos meses de abril e maio, totalizando R\$ 1 bilhão e que impactarão o caixa ao final do 2T20.

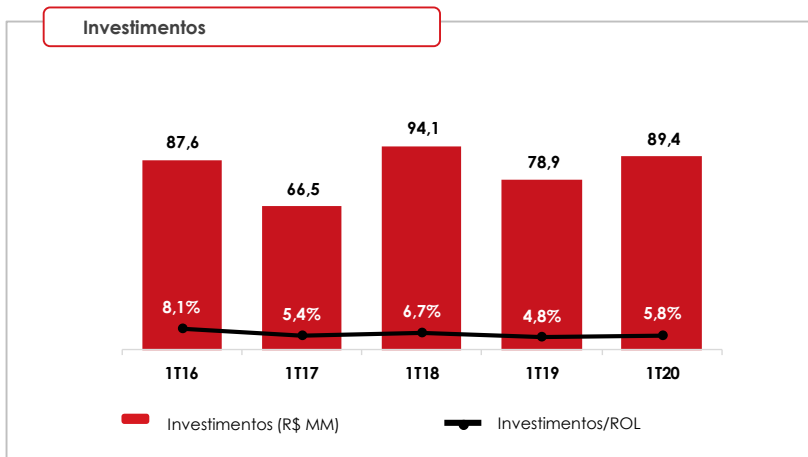
Endividamento Líquido



Os Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente destinam-se ao financiamento das carteiras de Produtos Financeiros e sua variação está atrelada aos volumes financiados destes produtos. As despesas dos serviços da dívida relacionadas à gestão de capital estão contabilizadas no Resultado Financeiro, Líquido. Os Financiamentos de Operações de Crédito ao Cliente, que são atrelados a Produtos Financeiros, têm seus custos refletidos no Resultado Operacional.



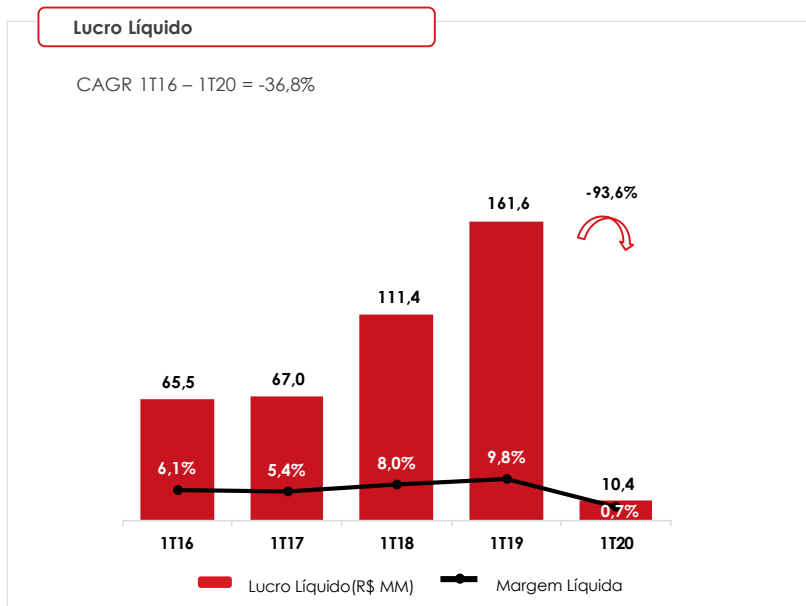
Investimentos



Sumário dos Investimentos (R\$ MM)	1T20	1T19
Novas Lojas	49,6	27,9
Remodelação de Instalações	11,7	17,4
Sistemas e Equip. de Tecnologia	25,0	28,7
Centros de Distribuição	2,8	3,5
Outros	0,3	1,4
Total dos Investimentos	89,4	78,9

- Do total investido no trimestre, R\$ 61,3 milhões (68,5%) foram aplicados na abertura de Novas Lojas e Remodelações, incluindo a antecipação de obras de lojas previstas para inaugurarem em trimestres seguintes, R\$ 25,0 milhões (28,0%) em Sistemas e Equipamentos de Tecnologia e R\$ 2,8 milhões (3,2%) em Centros de Distribuição.
- No trimestre, a Renner fechou uma loja, totalizando 387 unidades em operação, o que inclui 9 no Uruguai, 4 na Argentina e 8 da Ashua, com metragem total de 683,1 mil m². Já a Camicado, inaugurou 1 unidade e encerrou 3, somando 112 lojas, com metragem de vendas total de 47,9 mil m². A Youcom, por sua vez, fechou 3 unidades e, assim, totalizou 98 lojas em operação, com metragem de vendas de 16,3 mil m².
- As despesas com Depreciações e Amortizações totalizaram R\$ 193,2 milhões no 1T20, 12,0% maior ante o 1T19, em função, principalmente, do plano de expansão em andamento e do aumento nos ativos relativos à sistemas de TI.

Lucro Líquido e Dividendos



- O Lucro Líquido foi de R\$ 10,4 milhões, com Margem de 0,7%, reflexo do menor EBITDA Total gerado no período, assim como do crescimento das despesas com depreciações, reflexo dos ativos fixos e investimentos realizados em períodos anteriores.
- No 1T20, a Lojas Renner creditou aos seus acionistas, dividendos na forma de Juros sobre Capital Próprio, no montante de R\$ 58,4 milhões, correspondentes a R\$ 0,073638 por ação, considerando a quantidade de 792.398.882 ações ordinárias, das quais já foram excluídas as ações em tesouraria.

Evento Subsequente

- A Companhia obteve êxito em ação judicial, que tramitou perante a Justiça Federal, referente à exclusão do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) da base de cálculo do PIS e da COFINS. Com o trânsito em julgado na data de 18 de maio de 2020, a Companhia teve reconhecido o direito de reaver, mediante compensação, os valores apurados em relação às competências de novembro/2001 a fevereiro/2017, devidamente corrigidos, no valor total de R\$ 1.357,1 milhão.
- Para aproveitamento do referido crédito, tal valor ainda deverá ser objeto de habilitação via procedimento administrativo perante a Receita Federal do Brasil.

Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ mil

Demonstrações do Resultado	1T20	1T19	Var
Receita Operacional Líquida	1.863.761	1.892.117	-1,5%
Receita Líquida das Vendas de Mercadorias	1.550.180	1.650.337	-6,1%
Receita Líquida de Produtos Financeiros	313.581	241.780	29,7%
Custo das Vendas	(696.674)	(744.031)	-6,4%
Custos das Vendas de Mercadorias	(691.240)	(738.430)	-6,4%
Custos dos Produtos Financeiros	(5.434)	(5.601)	-3,0%
Lucro Bruto	1.167.087	1.148.086	1,7%
Despesas Operacionais ¹	(1.143.719)	(910.364)	25,6%
Vendas	(464.898)	(439.314)	5,8%
Gerais e Administrativas	(197.802)	(170.244)	16,2%
Depreciação e Amortização	(193.199)	(172.491)	12,0%
Perdas em Crédito, Líquidas	(199.325)	(72.516)	174,9%
Outros Resultados Operacionais	(88.495)	(55.799)	58,6%
Despesas com Produtos Financeiros	(87.571)	(65.655)	33,4%
Outros Resultados Operacionais	(924)	9.856	-109,4%
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	23.368	237.722	-90,2%
Resultado Financeiro Líquido	(36.272)	(26.729)	35,7%
Receitas Financeiras	25.579	11.185	128,7%
Despesas Financeiras	(61.851)	(37.914)	63,1%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	(12.904)	210.993	-106,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	23.323	(49.395)	-147,2%
Lucro Líquido do Período	10.419	161.598	-93,6%
Lucro Líquido por Ação - Básico R\$	0,0131	0,2061	-93,6%
Lucro Líquido por Ação - Diluído R\$	0,0131	0,2051	-93,6%
Quantidade de Ações ao Final do Período (em milhares)	795.558	720.024	-

¹ Na tabela acima, para melhor análise, as despesas com Depreciação e Amortização estão apresentadas isoladamente.

Balanco Patrimonial Consolidado

Em R\$ mil

Balanco Patrimonial				Balanco Patrimonial			
Ativo	Mar.20	Dez.19	Mar.19	Passivo e Patrimônio Líquido	Mar.20	Dez.19	Mar.19
ATIVO TOTAL	11.742.079	11.791.735	10.347.815	PASSIVO TOTAL E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	11.742.079	11.791.735	10.347.815
Ativo Circulante	6.598.661	6.656.209	5.573.986	Passivo Circulante	4.803.382	4.768.397	4.447.882
Caixa e equivalentes de caixa	1.435.642	1.148.053	702.226	Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	1.257.286	709.022	957.726
Aplicações financeiras	307.998	224.249	623.152	Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	538.965	184.996	913.814
Contas a receber	3.012.644	3.825.961	2.703.346	Arrendamentos a pagar	438.575	450.151	390.520
Estoques	1.405.648	1.124.506	1.247.414	Fornecedores	851.614	1.082.399	660.803
Tributos a recuperar	246.096	258.396	201.784	Obrigações com Administradora de Cartões	881.287	985.298	667.180
Instrumentos financeiros derivativos	94.964	4.382	15.121	Obrigações Fiscais	79.185	636.723	150.780
Outros ativos	95.669	70.662	80.943	Obrigações Sociais e Trabalhistas	297.999	306.882	257.529
Ativo Não Circulante	5.143.418	5.135.526	4.773.829	Obrigações Estatutárias	294.646	243.114	301.036
Realizável a longo prazo				Provisões para Riscos Cíveis e Trabalhistas	73.451	67.635	47.930
Tributos a Recuperar	80.468	73.345	82.380	Instrumentos Financeiros Derivativos	-	7.764	1.622
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	228.908	208.067	138.845	Outras Obrigações	90.374	94.413	71.865
Outros Ativos	16.944	16.208	24.606	Aluguéis a Pagar	-	-	27.077
Imobilizado	2.186.193	2.173.710	1.955.428	Passivo Não Circulante	2.250.532	2.318.724	1.839.414
Direito de Uso	1.834.416	1.879.961	1.939.718	Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	405.975	444.641	61.427
Intangível	796.489	784.235	632.852	Financiamentos - Operações Serviços Financeiros	309.609	306.370	141.124
				Arrendamentos a pagar	1.484.595	1.513.284	1.596.105
				Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.159	5.837	9.303
				Provisões para riscos tributários	25.675	24.481	29.977
				Outras Obrigações	22.519	24.111	1.478
				Patrimônio Líquido	4.688.165	4.704.614	4.060.519
				Capital Social	3.795.634	3.795.634	2.637.473
				Ações em Tesouraria	(119.461)	(35.549)	(35.553)
				Reservas de Capital	68.933	74.227	122.411
				Reservas de Lucros	882.788	882.788	1.235.334
				Outros resultados abrangentes	108.203	(12.486)	6.024
				Lucros/Prejuízos Acumulados	(47.932)	-	94.830

Fluxo de Caixa Consolidado – Método Indireto

Em R\$ mil

Fluxo de Caixa - Método Indireto	1T20	1T19
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais		
Lucro Líquido do Período	10.419	161.598
Ajustes para Conciliar o Resultado ao Caixa e Equivalentes de Caixa Gerados pelas Atividades Operacionais		
Depreciações e amortizações	198.541	180.123
Juros sobre empréstimos, debêntures e arrendamento	36.757	33.254
Juros de financiamentos de serviços operacionais	7.986	-
Imposto de renda e contribuição social	(23.323)	49.395
(Reversão) Perdas estimadas em ativos, líquidas	122.405	(43.615)
Outros ajustes do lucro líquido	(6.360)	(13.678)
Lucro Líquido Ajustado	346.425	367.077
Variações nos Ativos e Passivos		
Contas a receber de clientes	697.086	462.960
Estoques	(265.561)	(83.212)
Tributos a Recuperar	5.177	3.003
Outros ativos	(24.048)	(22.601)
Fornecedores	(237.574)	(338.018)
Financiamentos - operações serviços financeiros	-	203.352
Obrigações com administradoras de cartões	(104.011)	(26.816)
Obrigações Fiscais	(282.426)	(238.300)
Outras obrigações	17.616	9.550
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(308.430)	(203.438)
Juros pagos sobre empréstimos, debêntures e arrendamento	(3.956)	(20.402)
Juros de financiamentos de serviços operacionais	(10.301)	-
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais, antes das aplicações financeiras	(170.003)	113.155
Aplicações financeiras	(83.749)	(183.459)
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	(253.752)	(70.304)
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Aquisições de imobilizado e intangível	(89.440)	(78.882)
Recebimentos por vendas de ativos fixos	23	411
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimentos	(89.417)	(78.471)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Recompra de ações	(96.964)	-
Captações de empréstimos	1.493.462	43.122
Amortização de empréstimos e debêntures	(634.942)	(57.814)
Contraprestação de arrendamento mercantil financeiro	(117.326)	(68.759)
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	(6.819)	(8.727)
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamentos	637.411	(92.178)
Efeito da variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	(6.653)	(1.492)
Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	287.589	(242.445)
Caixa e equivalentes de caixa no início do trimestre	1.148.053	944.671
Caixa e equivalentes de caixa no fim do trimestre	1.435.642	702.226

Sobre a Lojas Renner S.A.

Companhia constituída em 1965 e de capital aberto desde 1967. Capital totalmente pulverizado desde 2005, com 100% de free float, sendo considerada a primeira corporação brasileira. Negociada na B3 sob o código LREN3, no Novo Mercado, mais alto nível de Governança Corporativa, e, via ADRs, no OTC US, sob o código LRENY. Em 31.03.2020, o preço de fechamento da ação LREN3 foi de R\$ 33,54 e o valor de mercado da Companhia era de R\$ 26,7 bilhões.

A Lojas Renner é a maior varejista de moda no Brasil, com 387 lojas Renner (incluindo 9 lojas no Uruguai, 4 na Argentina e 8 Ashua), 112 Camicado e 98 Youcom em março de 2020, além das suas plataformas online.

A Renner desenvolve e vende roupas, calçados e moda íntima de qualidade para mulheres, homens, adolescentes e crianças sob 18 marcas próprias, das quais 8 são representativas do conceito Lifestyle, em que cada uma reflete um estilo próprio de ser e de vestir. Também vende acessórios e cosméticos por meio de duas marcas próprias e oferece mercadorias em determinadas categorias sob marcas de terceiros.

A Camicado, adquirida em 2011, é uma empresa no segmento de casa e decoração e a Youcom, lançada em 2013, é um novo modelo de loja, especializada em moda jovem. A Companhia conta, ainda, com a Realize CFI, Instituição Financeira que apoia o negócio de varejo da Renner, através da gestão dos produtos financeiros oferecidos.

Mulheres entre 18 e 39 anos de idade, que estão na faixa de consumo médio-alto da população brasileira, são o público-alvo da Renner e Camicado. Já a Youcom atende também o segmento de renda médio, mas com foco entre 18 e 35 anos de idade.

A Lojas Renner oferece a seus clientes produtos de moda em vários estilos, com qualidade e preços competitivos, em ambientes práticos e agradáveis.

Contatos Relações com Investidores

Laurence Gomes – CFO e DRI
laurence.gomes@lojasrenner.com.br

Paula Picinini – Relações com Investidores
Tel. +55 51 2121 7023
paula.picinini@lojasrenner.com.br

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

Felipe Fernandez – Relações com Investidores
Tel. +55 51 2121 7183
felipe.fernandez@lojasrenner.com.br

Diva Freire – Governança Corporativa
Tel. +55 51 2121 7045
diva.freire@lojasrenner.com.br

Juliana Reis – Governança Corporativa
Tel. +55 51 2121 7312
juliana.reis@lojasrenner.com.br



Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Lojas Renner S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

1Q20 Results

May 21, 2020

B3: LREN3; USOTC:LRENY

VIDEO CONFERENCE ON RESULTS

May 22, 2020

1:00 p.m. (Brazil) / 12 noon (US-EST)

[Webcast in English](#)
[Webcast in Portuguese](#)

The video call will be held via webcast only, in Portuguese with simultaneous translation into English.



Message from the Management

We began the year of 2020 in a favorable trading scenario, the Company reporting good sales and healthy inventories until the middle of March when customer traffic through the stores began to fall away as the uncertainties surrounding the spread of the Covid-19 outbreak increased. As the situation deteriorated, we adopted measures for meeting the challenges on both health and economy fronts, always guided by the enchantment of our customers, employees and our other stakeholders, as well as by our principals and value proposal. On this context, we organized the measures taken on the basis of four pillars:

1. preservation of health and life;
2. preservation of jobs at the Company, in the textile chain and ecosystem;
3. preservation of the financial health of the Company, both for sustaining the other pillars as well as the longevity of the business;
4. support for hospitals at the front line in the combat of the disease and support for vulnerable communities.

Based on these pillars, we were the first in line to adopt the temporary closure of all stores in Brazil, Uruguay and Argentina between March 18 and 20 as our contribution to social isolation and combatting the pandemic. We implemented fresh measures to protect the health of the employees, customers and partners, always with the guidance of the health authorities. We blocked all labor contract terminations for a period of at least 60 days, this measure remaining in place to this day, developing and expanding partnerships to underscore our assistance to hospitals and low-income communities. At the same time that we adopted all the necessary safety measures, we also mobilized to revise our forecasts for revenues, expenses, Capex and cash flow, putting into practice a rigorous and responsible contingency plan for confronting a crisis of this magnitude.

EMPLOYEES

With the outbreak of the first recorded case on the markets where we have presence, employees in the administrative areas were placed on a regime of home office working. Similarly, the DC and Call Center teams initially worked with reduced numbers pending operational reviews and reinforced measures of security. The instore teams were mainly placed on vacation and a compensation regime through an hours' bank system (MP 927). Subsequently, under MP 936 and as from April 16, labor contracts were suspended for inactive employees, while for all administrative staff and other employees, working hours and salaries were reduced proportionally by 25%.

BUSINESS CONTINUITY

Following all the measures taken for closing stores and adjusting Customer Call Center operations and logistics, our efforts were focused on the following:

- Accelerating the process of sales through the digital channels since early April with a significant impact on our revenues as well as boosting the base of new customers and contributing to both current sales and also to the future of our business with the potential for an increase in market share through adjusting product mix to the current moment; resuming and expanding investments in performance marketing, these investments having been temporarily reduced for the implementation of all the additional safety measures in our operations; in addition to investments in increased content of customer interest, the focus being on complicity and empathy of each one of our proprietary brands with their related customers and followers.
- Anticipating various stages of the omnichannel project and the project for digitization of our companies and originally scheduled to occur between 2020 and 2022 but now largely implemented during the months of March, April and May.
- Raising of fresh resources of approximately R\$ 2.0 billion in the form of Loans and Financing to reinforce the Company's cash combined with the reduction in payout to 25% of net income for fiscal year 2019, as well as a reduction in Capex to R\$ 560 million with the aim of preserving the Company's financial health even under a worst case scenario.
- Creation of new channels for receipt and attendance focused on customer support for clarifying doubts and facilitating payments through the development of collection chatbot and business portal features as well as making adjustments to Call Center scripts and FAQs in the social networks with an emphasis on guidance and education in the use of the digital channels.
- In the case of our Renner card operations, we refined our communication to transmit greater empathy and solidarity, adopting an interest free policy for up to seven days and a credit line for Meu Cartão customers at a cost 65% lower than what we were practicing previously. Again, for greater customer convenience, we created a series of facilities and means of payment through banking correspondents such as supermarkets and convenience stores.

SUPPLY CHAIN

We also adopted a series of measures for supporting our commercial partner chain. In this context, we carefully negotiated the adjustment of the order book to the new reality and maintained a large portion of orders to which we were already committed, also preserving all advances to suppliers and holding costs as always below market. We also increased our bank lines of credit in support of our partners as additional help for our supply chain. In a similar vein, we produced primers and tutorial manuals, creating webinars with specialists for the guidance of partner companies on procedures for tapping lines of credit and assisting business in the light of changes to the labor and tax legislation as well as in relation to new lines of credit and finance and legal aspects.

Message from the Management (continued)

SOCIAL RESPONSIBILITY

Through the intermediary of the Lojas Renner Institute, we implemented various initiatives for collaborating with hospitals and more vulnerable communities. Support totaling R\$ 4.1 million was largely allocated to the purchase of material for hospitals' public healthcare units (Sistema Único de Saúde - SUS) in the states of Santa Catarina and Rio Grande do Sul, as well as designated health care units in São Paulo such as InCor and the Albert Einstein hospitals. The Company also contributed to a fund created by the state of Rio de Janeiro for assisting hospitals in the region. Part of the value has also been allocated to low income communities, principally the Bom Jesus district in the city of Porto Alegre, the focus here being on family groups in addition to guaranteeing a minimum income for the Environmental Education Center's (Centro de Educação Ambiental - CEA) scavengers and seamstresses - these already receiving support from the Institute.

Through partnerships with our main apparel suppliers, we have designed models of masks and aprons, subsequently approved by the appropriate authorities, and then produced and donated to the above-mentioned institutions, a total 1.3 million items.

Renner also joined forces with Eretz.bio, a startup incubator at the Albert Einstein Hospital for the development of the collaborative Wellbeing platform for linking hospitals to producers of Personal Protective Equipment (PPE) and uniforms. We are using our expertise in fashion retailing to leverage the output of equipment using this collaborative platform for a higher purpose: to save lives, helping to protect healthcare workers.

BEGINNING OF A GRADUAL RESUMPTION

With the decision based on a technical assessment of criteria, combined with rigorous initiatives for the care and safety of our teams and customers, on April 24, we began the gradual resumption of the bricks and mortar operation at some specific Renner, Camicado, Youcom and Ashua stores. Selected stores must comply with the following criteria: to be at locations where state and municipal governments permit store opening; the evaluation of local health indicators; besides verification of the situation of the local market as a whole. As of today, 18.3% of our stores are open for business and the numbers are updated daily.

All our units are prepared, employees trained with primers and courses on the principal precautions that must be taken at the stores as well as in their own homes and in the commute to and from work. All are duly protected, with temperatures taken on arrival, and with safety equipment. Numbers in the stores at any one time respect all the rules of social distancing. Clients are offered alcohol gel at store entrances and are requested to use face masks and we maintain social distancing recommendations. We have temporarily closed fitting rooms for greater safety, complying with the best international practices and health authority recommendations.

We have accelerated the implementation of alternative forms of digital and omni sales, which in addition to our sites and Apps, enable our customers to purchase products without leaving home, thus contributing to the incomes of our employees and the community in general by the selling of Renner products through an specific platform. Since April, we have anticipated the roll out of the Ship from Store, through delivery from the stores, providing a greater selection of inventory and operations as well as a significant reduction in delivery time. We are beginning social selling and Whats App sales, as well as drive thru pickup. We have also resumed instore pickup delivery where units have reopened. We have ramped up our investment in content with a focus on complicity with our consuming public through the medium of playlists, webinars, virtual tours, texts, materials, publication of themes on a wide range of interests such as: wellbeing, mindfulness, yoga, food, health, hygiene, games to be enjoyed between parents and children, fashion, art, culture, as well as Renner Live Music, where we have brought, all types of music. Through these and other initiatives, our digital sales have been growing at levels much above those previously recorded including a significantly stronger growth in new customers, improving our prospects now and principally for the future

OUTLOOK

We are living at a time of great uncertainty, a reflection of the crisis caused by the Covid-19 pandemic, but which has also brought with it, negative impacts for the economy. Given the difficulties in visualizing the outcome to this health crisis, there is still limited clarity as to future impacts on the leading macro-economic variables, such as employment levels, household income, salary bill and consumer confidence.

With our initial moves involving temporary store closures, we demonstrated our capacity to react and adapt quickly, with agile decisions, adjusting the Company's expenses structure and reinforcing its cash position. We are accelerating the digital transformation process at Renner, anticipating the stages of the roadmap of our structural projects in the light of the immediate needs of the moment. We also believe there is a major lesson being learnt, benefiting the improvement in internal processes, contributing to the reinforcement of our value proposition and business model as well as the development of people and leaders.

The mobilization of our team to meet such a challenging moment has been an unparalleled experience, bringing significant gains in productivity, effectiveness and innovation, which will remain as perpetual assets for the Company. Our firm is prepared for this moment as well as for the future. We are alert and always evaluating good projects and opportunities which make sense for our customers and are aligned to the strategic vision. Just as was the case during other crises, we believe those companies with value proposition and clear meaning tend to emerge strengthened from a given scenario to capture a larger market share. We are working with enhanced commitment, dedication and innovation so that Lojas Renner S.A. will be even more relevant now and in the future.

Highlights in the Period

May 21, 2020 – LOJAS RENNER S.A. (B3: LREN3; USOTC: LRENY), the largest fashion retailer in Brazil, announces its results for the first quarter (1Q20). As per the current standard, as of January 2019, Leases Expenses, Depreciation and Interest reflect the effect of the IFRS 16.

Consolidated Information (R\$ MM)	1Q20	1Q19	Var.
Net Revenue from Merchandise Sales	1,550.2	1,650.3	-6.1%
Growth in Same Store Sales	-10.7%	12.7%	-
Gross Profit from Merchandise Sales	858.9	911.9	-5.8%
Gross Margin from Retailing Operation	55.4%	55.3%	0.1p.p.
Operating Expenses (SG&A) ¹	(662.7)	(609.6)	8.7%
SG&A as a % of Net Revenue from Merchandise Sales	42.7%	36.9%	5.8p.p.
Ajusted EBITDA from Retailing Operation	90.3	218.6	-58.7%
Ajusted EBITDA Margin from Retailing Operation	5.8%	13.2%	-7.4p.p.
Financial Products Result	20.7	97.7	-78.8%
Ajusted Total EBITDA (Retail + Financial Products)	110.9	316.3	-64.9%
Ajusted Total EBITDA Margin	7.2%	19.2%	-12.0p.p.
Net Income	10.4	161.6	-93.6%
Net Margin	0.7%	9.8%	-9.1p.p.
ROIC LTM	17.8%	23.2%	-5.4p.p.



¹ To facilitate analysis, Depreciation and Amortization expenses including Lease Depreciation have been excluded from the above table.

Operational Highlights– 1Q20

<p>Net Revenue -6.1%</p> <p>SSS -10.7%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Good pace of sales until mid-March ▪ Impact on sales with the temporary closure of all stores in the second half of March
<p>Gross Profit -5.8%</p> <p>+0.1 p.p. of Gross Profit</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Well adjusted good quality inventory and good acceptance of the collection
<p>EBITDA Retail -58.7%</p> <p>EBITDA Margin Retail -7.4 p.p.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fixed expense structure could not be adjusted proportionally to the decrease in sales for this period
<p>Financial Products Results -78.8%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Growth of total credit portfolio ▪ Higher portfolio coverage levels and increased provisioning
<p>Net Income -93.6%</p> <p>Net Margin -9.1 p.p.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reduction in Retail EBITDA, impacted by lower sales ▪ Lower Financial Products Result
<p>Capex R\$ 89.4 MM</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Store rollouts ▪ Investments in technology

Businesses Breakdown	1Q20	1Q19	Var.
----------------------	------	------	------

RENNER¹

Stores in Operation	387	354	33
Gross Openings	0	0	-
Selling Area (thousand m ²)	683.1	635.3	7.5%
Net Revenue (R\$ MM)	1,404.9	1,497.6	-6.2%
Gross Margin	55.5%	55.3%	0.2p.p.

CAMICADO

Stores in Operation	112	110	2
Gross Openings	1	4	-
Selling Area (thousand m ²)	47.9	47.6	0.7%
Net Revenue (R\$ MM)	108.1	113.5	-4.8%
Gross Margin	52.3%	54.1%	-1.8p.p.

YOUCOM

Stores in Operation	98	94	4
Gross Openings	0	0	-
Selling Area (thousand m ²)	16.3	15.5	5.6%
Net Revenue (R\$ MM)	37.2	39.3	-5.2%
Gross Margin	60.1%	58.6%	1.5p.p.

¹ - Includes Ashua units and stores in Uruguay and Argentina.

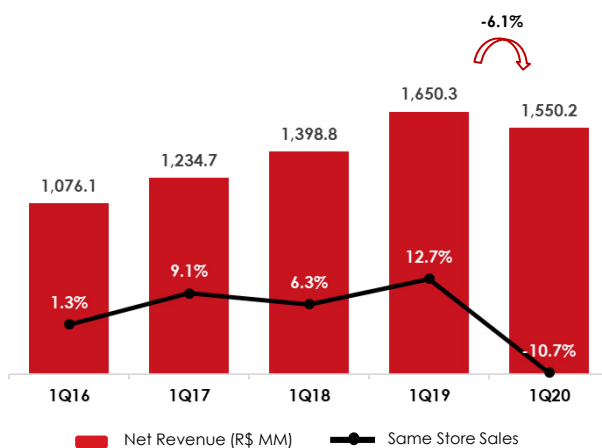
Closures: 1 Renner, 3 Camicado and 3 Youcom in 1Q20. In 1Q19, 2 Camicado stores were closed.



Net Revenue from Merchandise Sales

Net Revenue from Merchandise Sales and Same Store Sales

CAGR 1Q16 – 1Q20 = 9.6%

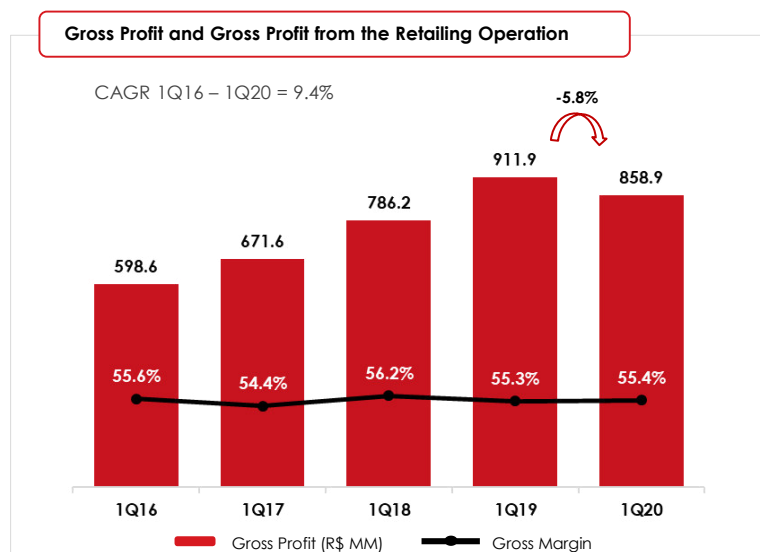


- Until March 13, sales proceeded at a good pace and similar levels to 4Q19 with increased customer flows through the stores despite the strong comparative base in 1Q19 (12.7%). The Fall-Winter collection was launched in early March, already indicating good customer acceptance. During the period of the quarter, the Company continued to gain market share when compared principally to the performance of the IBGE's (Federal Government's Statistics Office) Monthly Retailing Survey Index.

- In the following week, with the spread of Covid-19, the Company shortened opening hours at some units and closed others at locations on the recommendation of the local authorities. Finally, between March 18 and March 20, the Company closed temporarily all its physical stores with a significant impact on the quarter's performance. As a result, Same Store Sales for 1Q20 posted a reduction of 10.7%.

- Sales at Camicado and Youcom also posted good performances up to mid-March. At Youcom, sales performance was similar to 4Q19 while Camicado continued to report improving revenues with a performance above the sector average, following adjustments to inventory and product mix as well as improvements in store operations and other processes of the business, as well as the reinforcement of the management team. However, from the second half of March, operations at both Camicado and Youcom were equally impacted by the temporarily closure of the physical stores, recording a decrease in Net Revenue of 4.8% and 5.2%, respectively.
- In turn, sales through the Digital Channels reported a good rate of growth with an increase of 32.9% compared to 1Q19. This was achieved despite the decline in performance marketing investments, a conscious procedure for reducing sales in the final ten days of March to allow time for adapting the operation and ensuring the health and safety of the employees. While this had an impact on the period's sales, which up to then were reporting growth similar to 4Q19, it permitted selling to be ramped up in the following days and reflected in an increase much above that recorded previously in the final weeks of the current period. Sales at Camicado warrant particular attention thanks to the implementation of several improvements to the website and app as well as product types, for which demand grew as people began to spend more time at home.

Gross Profit from the Retailing Operation



- Well managed commercial operations together with good quality and adequate inventory levels plus contracted currency levels similar to 2019, were instrumental in ensuring that Gross Margin reported stability during 1Q20 at 55.4%.
- At Renner, Gross Margin registered a 0.2 p.p. improvement over 1Q19 while at Youcom, there was an increase of as much as 1.5 p.p., also the result of the management of commercial operations and good inventory quality.
- Conversely, Camicado reported a reduction in Gross Margin of 1.8 p.p. due to the process of adjustment to inventory begun in the preceding quarters but already showing an improvement prior to 4Q19.

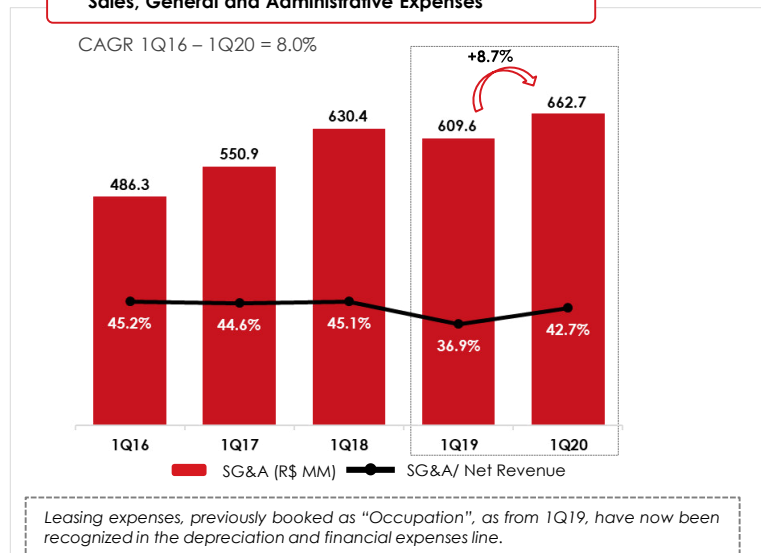
Operating Expenses

Operating Expenses (R\$ MM)	1Q20	1Q19	Var.
Operating Expenses (SG&A) ¹	(662.7)	(609.6)	8.7%
% Over Net Revenue from Merchandise Sales	42.7%	36.9%	5.8p.p.
Selling Expenses	(464.9)	(439.3)	5.8%
% Over Net Revenue from Merchandise Sales	30.0%	26.6%	3.4p.p.
General and Administrative Expenses	(197.8)	(170.2)	16.2%
% Over Net Revenue from Merchandise Sales	12.8%	10.3%	2.4p.p.
Other Operating Expenses	3.9	15.2	-74.3%
Profit Sharing Program	(0.0)	(13.0)	-99.8%
Recovery of Tax Credits	10.3	29.4	-65.0%
Other Operating Revenues/ (Expenses)	(6.4)	(1.3)	388.2%
Total Operating Expenses	(658.8)	(594.4)	10.8%

¹ To facilitate analysis, Depreciation and Amortization expenses including Lease Depreciation have been excluded from the above table.

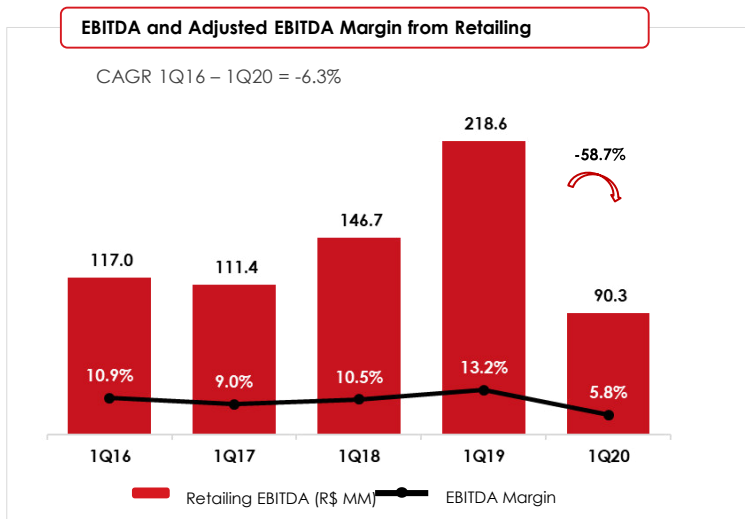


Sales, General and Administrative Expenses



- Operating Expenses (SG&A) increased by 8.7%, compared with 1Q19. As soon as the Company perceived a reduction in sales, it implemented a plan of adjustments for adapting the operation accordingly. However, it should be noted that 1Q20 expenses still do not reflect all these initiatives. The renegotiation and reduction of key accounts occurred more significantly in April albeit not to the same degree as the decline in sales.
- Also meriting mention is the comparative base of 1Q19 which was distorted by the operational leverage.
- The decline in Other Operational Revenues reflects a reduced clawback of tax credits compared to 1Q19, notwithstanding the lower level of provisioning for the Profit Sharing Program - reflecting levels of performance.

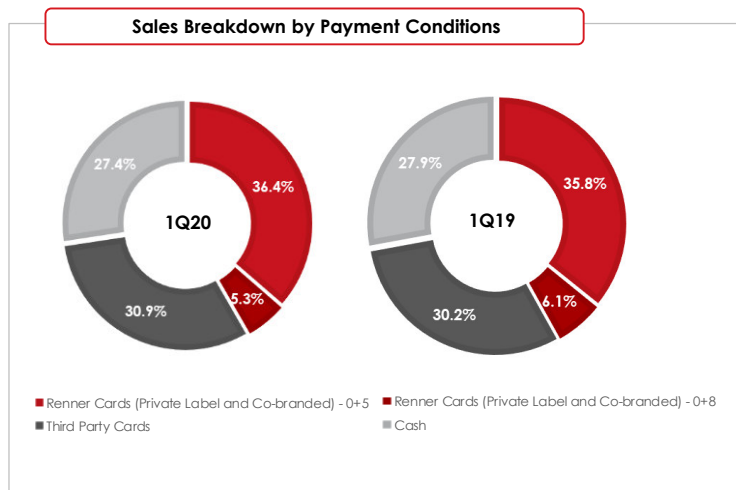
Adjusted EBITDA from the Retailing Operation



- In 1Q20, EBITDA from Retailing posted a reduction of 58.7%, with a Margin of 5.8% with results reflecting the lower sales mentioned previously.



Payment Conditions



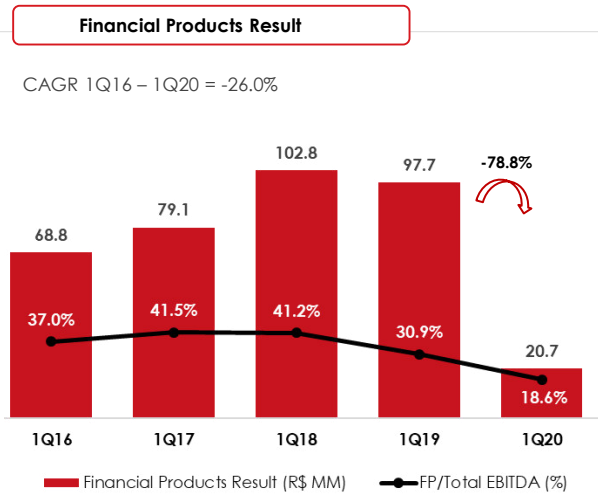
- In 1Q20, the Company recorded a total of 32.9 million cards issued and accounting for 41.7% of merchandise sales, in line with the same period in 2019. There was a 0.6 p.p. growth in the participation of the interest free 0+5 installment plan, albeit offset by a lower penetration of the 0+8 plan - a reflection of customer behavior with a low propensity to purchase using interest bearing installment options.



Financial Products Result

Financial Products Result (R\$ MM)	1Q20	1Q19	Var.
Revenues, Net of Funding and Taxes	308.1	236.2	30.5%
Renner Card (Private Label)	113.3	91.5	23.8%
Co-branded Card Meu Cartão	194.9	144.7	34.7%
Credit Losses, Net of Recoveries	(199.3)	(72.5)	174.9%
Renner Card (Private Label)	(67.4)	(28.7)	135.0%
Co-branded Card Meu Cartão	(131.9)	(43.8)	201.0%
Operating Expenses	(88.2)	(65.9)	33.7%
Financial Products Result	20.7	97.7	-78.8%
% of Company's Total Adjusted EBITDA	18.6%	30.9%	-12.3p.p.

As of 1Q20 Revenues and Credit Losses from Quick Withdrawal – Saque Rápido were included in the Private Label figures.



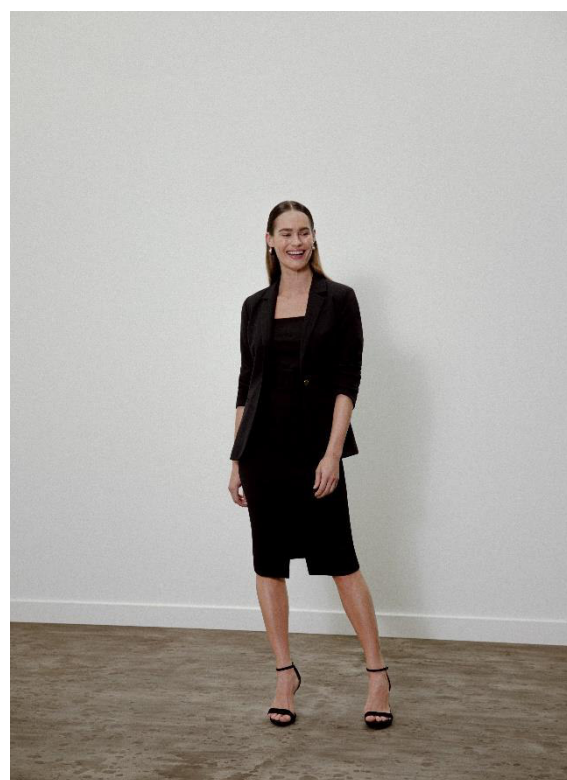
- The Financial Product Result was R\$ 20.7 million, below the R\$ 97.7 million of the 1Q19, a reflection of the current scenario with high levels of portfolio provisioning and a significant increase in the level of coverage.
- The growth of 30.5% in Revenues is due mainly to the increase of 42.9% in Co-branded Meu Cartão business. Private Label revenue posted an increase of 23.8% against 1Q19, reflecting lower funding costs and the appropriation of interest on transactions booked to Realize CFI as from April 2019.
- In the context of Net Losses, the increase is due to higher levels of portfolio coverage of 17.3% on the 1Q20 against 12.2% of the 1Q19, in the light of macro-economic uncertainty. Private Label business was also impacted from April 2019 by the effect of dragging method of these transactions onto the books of Realize.
- In turn, Operating Expenses increased by 33.7% and close to rate of revenue growth, but still not reflecting budgetary reduction measures adopted in the light of the Covid-19 outbreak.

Customer Accounts Receivable

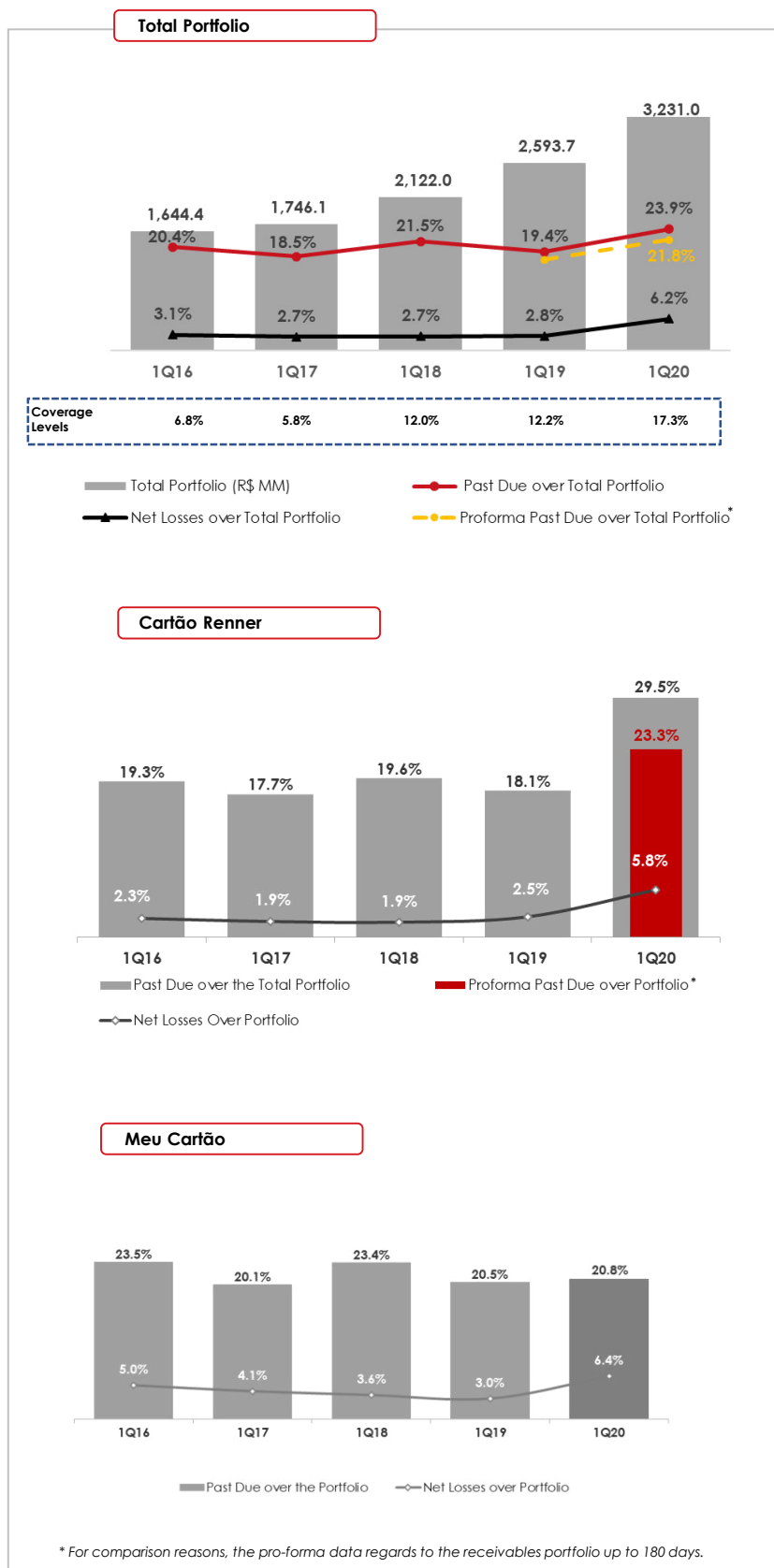
Customer Accounts Receivable (R\$ MM)	Mar.20	Dec.19	Mar.19	Var.
Renner Card (Private Label) - Net Portfolio	958.0	1,240.4	1,060.4	-9.7%
Renner Card (Private Label) - Total Portfolio ⁽¹⁾	1,168.9	1,394.8	1,157.6	1.0%
Estimated Credit Losses	(197.5)	(132.8)	(78.7)	150.9%
Present Value Adjustment	(13.4)	(21.6)	(16.0)	-16.4%
Other	0.0	0.0	(2.4)	-100.0%
Co-branded (Meu Cartão) - Net Portfolio	1,713.2	1,782.7	1,215.4	41.0%
Meu Cartão (Co-Branded) - Total Portfolio	2,080.3	2,078.4	1,456.1	42.9%
Estimated Credit Losses	(362.3)	(287.9)	(236.8)	53.0%
Present Value Adjustment	(4.8)	(7.8)	(3.9)	21.9%
Total Third-Party Credit Card Companies	334.7	797.1	425.2	-21.3%
Other Accounts Receivable	6.8	5.8	2.3	189.9%
Total Credit Portfolio, Net	3,012.6	3,826.0	2,703.3	11.4%

(1) Private Label total portfolio excludes the "Other" account, related to the FDC's (Securitization Fund) fee. As of 1Q20, the Quick Withdrawal portfolio was included on the Private Label one.

- In March 2020, Accounts Receivable totaled R\$ 3,012.6 million, a growth of 11.4%, largely reflecting greater use of the Co-branded Meu Cartão. Of this total, R\$ 1,713.2 million (56.9%) related to the Meu Cartão portfolio, R\$ 958.0 million (31.8%) to the Private Label, in addition to other receivables relating to Card Administrators and Other Receivables.



Delinquency



Total Portfolio:

- The total Financial Products portfolio (Renner Card and Meu Cartão) recorded growth of 24.6% in 1Q20, largely driven by the Co-branded card. The Private Label portfolio, in turn, remained flat due to reduced sales volumes in March.
- The increase in the percentage of net losses was a consequence of the higher levels of coverage of the portfolio, generating a higher volume of provisions mentioned previously. The percentage of overdues rose principally as a function of the Private Label portfolio.

Private Label (Renner Card):

- The increase in the percentage of overdues relates mainly to lower portfolio growth and the writing off of assets over 360 days against 180 days in 1Q19. In addition, since an important number of customers make payments at the physical stores, settlement of bills declined after the network was temporarily closed until a migration process to other payment channels began.
- The increase of 3.3 p.p. in provisioning and net losses on recoveries reflects principally the increase in portfolio provisioning, both due to the higher levels of coverage adopted by the Company as well as the effect of the dragging method of transactions for booking at Realize as from April 2019. For provisioning purposes, the methodology involves the dragging of the entire overdue debit to the worst classification of customer overdues.

Co-branded card (Meu Cartão):

- The increase in net losses is mainly due to the higher coverage of the portfolio and provisioning, adopted by the Company in the light of the developing economic scenario.

Total Adjusted EBITDA

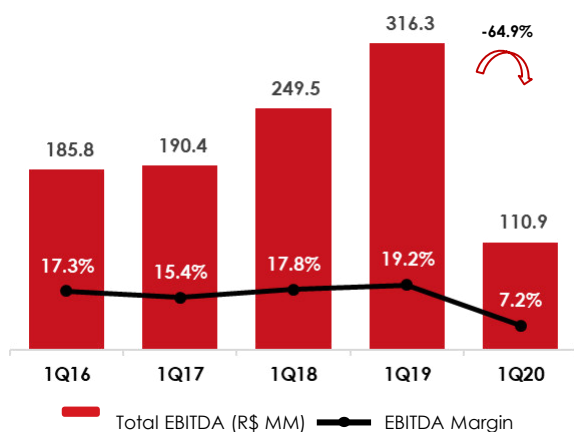
EBITDA Reconciliation (R\$ MM)	1Q20	1Q19	Var.
Net Income	10.4	161.6	-93.6%
(+) Income and Social Contribution Taxes	(23.3)	49.4	-147.2%
(+) Financial Result, Net	36.3	26.7	35.7%
(+) Depreciation and Amortization	193.2	172.5	12.0%
Total EBITDA	216.6	410.2	-47.2%
(-) Depreciation for Leasing (IFRS16)	(93.5)	(84.0)	11.3%
(-) Financial Expenses for Leasing (IFRS16)	(17.1)	(15.2)	12.5%
(+) Stock Option Plan	5.0	4.8	3.7%
(+) Result on Write-Off and Provision for Impairment of Fixed Assets	(0.2)	0.5	-
Total Adjusted EBITDA	110.9	316.3	-64.9%
Total Adjusted EBITDA Margin*	7.2%	19.2%	-12.0p.p.

*Pursuant to Article 4, CVM Instruction 527, the Company has chosen to show Adjusted EBITDA as in the above table in order to provide information which best reflects the gross operational cash generation from its activities.



EBITDA and Total Adjusted EBITDA Margin

CAGR 1Q16 – 1Q20 = -12.1%



- With the adoption of IFRS 16, for comparison's sake, the Company now reports EBITDA also adjusted for Depreciation and Financial Expenses given the similarity with cash flows arising from the leasing agreements.
- Total Adjusted EBITDA amounted to R\$ 110.9 million, equivalent to a Total Adjusted EBITDA Margin of 7.2%, and a reduction in relation to 1Q19. This performance is due to the lower operating result from retailing as well as a decreased Financial Products Result.

Financial Result, Net

Financial Result, Net (R\$ MM)	1Q20	1Q19	Var.
Financial Revenue	10.3	7.6	36.0%
Gains on Cash Equivalents	9.6	7.2	31.9%
Other financial revenue	0.8	0.3	131.7%
Financial Expenses	(37.1)	(35.6)	4.0%
Interest on Loans, Borrowings and Swap	(14.6)	(16.1)	-9.5%
Other Financial Expenses	(4.2)	(3.2)	32.8%
Financial Expenses for Leasing (IFRS16)	(18.3)	(16.4)	11.6%
Foreign Exchange, Net	(9.5)	1.3	-
Financial Result, Net	(36.3)	(26.7)	35.7%

- The increase in the negative Financial Result, Net in 1Q19, is largely due to the increase in negative Foreign Exchange due to foreign trade payment flows and the execution of the currency hedge.



Free Cash Flow

Cash Flow (R\$ MM)	1Q20	1Q19	Var.
Total Adjusted EBITDA	110.9	316.3	(205.4)
(+/-) Income and Social Contribution Taxes/Others	(311.8)	(197.4)	(114.4)
Operating Cash Flow	(200.9)	118.9	(319.8)
(+/-) Changes in Working Capital	(83.2)	(261.0)	177.8
Accounts Receivable	813.3	459.3	354.0
Inventories	(281.1)	(137.1)	(144.0)
Suppliers	(230.8)	(337.9)	107.1
Other Accounts Receivable/Payable	(384.6)	(245.3)	(139.2)
(-) Capex	(89.4)	(78.9)	(10.6)
(=) Free Cash Flow	(373.5)	(221.0)	(152.5)

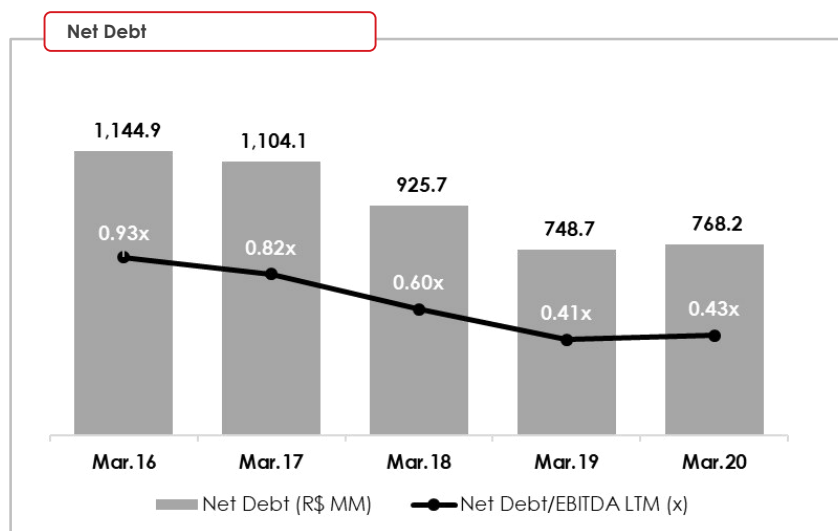
As from 1Q20, Operating Financing (Financial Products) was excluded from Changes in Working Capital.

Net Debt

Net Debt (R\$ MM)	Mar.20	Dec.19	Mar.19
Borrowings and Financing	(1,663.3)	(1,153.7)	(1,019.2)
Current	(1,257.3)	(709.0)	(957.7)
Noncurrent	(406.0)	(444.6)	(61.4)
Credit Operations to Customers Financing	(848.6)	(491.4)	(1,054.9)
Current	(539.0)	(185.0)	(913.8)
Noncurrent	(309.6)	(306.4)	(141.1)
Gross Debt	(2,511.8)	(1,645.0)	(2,074.1)
Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	1,743.6	1,372.3	1,325.4
Net Debt	(768.2)	(272.7)	(748.7)
Net Debt / Total Adjusted EBITDA (LTM)	0.43x	0.14x	0.41x

- The reduction in Free Cash Flow in the quarter is above all due to lower operating cash generation in 1Q20 in spite of a decrease in the need for working capital mainly due to the reduction in Accounts Receivable reflecting the decrease in sales from the second half of March.
- Additionally, there was a change in the collection of income tax of Realize from being monthly to annually in 2019 with a payment in January 2020, also impacting FCF.

- As at March 31, 2020, the Company's Net Debt was R\$ 768.2 million, a slight increase in relation to the outstanding debt as at March 31, 2019, more particularly due to lower operating cash generation during the quarter.
- In view of the current scenario, the Company has decided to reinforce its cash position through the raising of additional capital which in March amounted to approximately R\$ 830.0 million.
- In addition, in April and May, the Company executed two debenture issues amounting R\$ 1 billion – with an impact on the cash position at the end of 2Q20.

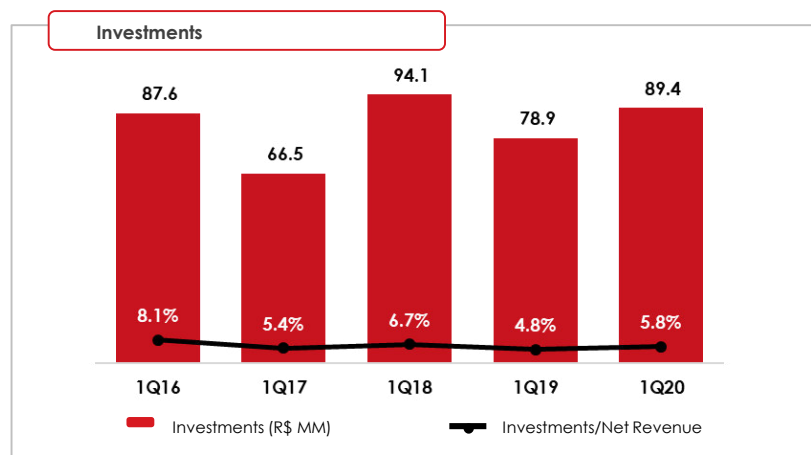


Operating Finance is used for financing the Financial Products portfolios and its variation is linked to the financed volumes of these products. Debt servicing expenses related to capital management are booked to the Financial Result, Net. The costs of Operating Finance and linked to Financial Products, are reflected in the Operating Result.



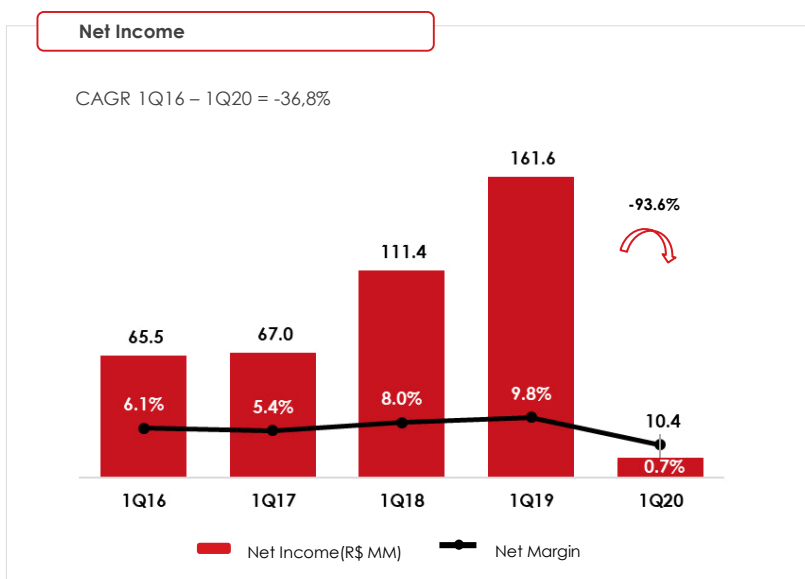
Investments

CAPEX Summary (R\$ MM)	1Q20	1Q19
New Stores	49.6	27.9
Remodeling of Installations	11.7	17.4
IT Equipment & Systems	25.0	28.7
Distribution Centers	2.8	3.5
Others	0.3	1.4
Total Capex	89.4	78.9



- Out of the total investments for the quarter, R\$ 61.3 million (68.5%) were invested in the opening of new stores and remodeling, including the anticipation of work on stores scheduled to be rolled out in the coming quarters, R\$ 25.0 million (28.0%) in IT systems and equipment and a further R\$ 2.8 million (3.2%) in distribution centers.
- In the quarter, Renner closed one store, its network having 387 units in operation including 9 in Uruguay, 4 in Argentina and 8 under the Ashua banner, with a total square meterage of 683.1 thousand m². Camicado, opened 1 unit and closed 3, the network totaling 112 stores with a total sales area of 47.9 thousand m². Youcom in turn closed 3 units, the network totaling 98 stores in operation with a sales area of 16.3 thousand m².
- Depreciation and Amortization expenses amounted to R\$ 193.2 million in 1Q20, 12.0% up compared with 1Q19; This primarily reflects the current expansion plan in progress and the increase in IT system assets.

Net Income and Dividends



- Net income was R\$ 10.4 million corresponding to a Net Margin of 0.7%, reflecting the lower total EBITDA generated in the period as well as the growth in depreciation expenses, a reflection of the fixed assets and investments implemented in previous periods.
- In 1Q20, Lojas Renner credited shareholders with dividends in the form of interest on capital worth R\$ 58.4 million, corresponding to R\$ 0.073638 per share and considering 792,398,882 common shares excluding treasury stock.

Subsequent Event

- The Company has been successful in its lawsuit, pending with the Federal courts, with respect to the exclusion of the state sales tax (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS) from the calculation base of the PIS and COFINS federal taxes. On the basis of a ruling of May 18, 2020, against which no further appeal can be lodged, the Company's right to a refund, via compensation, of the amounts recorded for the periods from November 2001 to February 2017 and duly restated in the total value of R\$ 1,357.1 million.
- To receive the said credit, the amount in question is still subject to ratification via an administrative procedure with the Brazilian Internal Revenue Service.

Consolidated Income Statement

In R\$ mil

Income Statement	1Q20	1Q19	Var
Net Operating Revenues	1,863,761	1,892,117	-1.5%
Net Revenues from Sales of Goods	1,550,180	1,650,337	-6.1%
Net Revenue from Financial Products	313,581	241,780	29.7%
Costs of Sales and Services	(696,674)	(744,031)	-6.4%
Cost of Goods	(691,240)	(738,430)	-6.4%
Cost of Financial Products	(5,434)	(5,601)	-3.0%
Gross Profit	1,167,087	1,148,086	1.7%
Operating Expenses ¹	(1,143,719)	(910,364)	25.6%
Selling	(464,898)	(439,314)	5.8%
General and Administrative	(197,802)	(170,244)	16.2%
Depreciation and Amortization	(193,199)	(172,491)	12.0%
Losses on Receivables, Net	(199,325)	(72,516)	174.9%
Other Operating Results	(88,495)	(55,799)	58.6%
Financial Products Expenses	(87,571)	(65,655)	33.4%
Other Operating Results	(924)	9,856	-109.4%
Operating profit before Financial Results	23,368	237,722	-90.2%
Total Financial Result, Net	(36,272)	(26,729)	35.7%
Financial Revenue	25,579	11,185	128.7%
Financial Expense	(61,851)	(37,914)	63.1%
Profit Before Income and Social Contribution Taxes	(12,904)	210,993	-106.1%
Income and Social Contribution Taxes	23,323	(49,395)	-147.2%
Profit for the Period	10,419	161,598	-93.6%
Earnings per Share - Basic R\$	0.0131	0.2061	-93.6%
Earnings per Share - Diluted R\$	0.0131	0.2051	-93.6%
Number of shares outstanding at End of Year (in thousands)	795,558	720,024	-

¹ To improve analysis, expenses with Depreciation and Amortization are shown separately in the above table

Consolidated Balance Sheet

In R\$

Balance Sheet				Balance Sheet			
Assets	Mar.20	Dec.19	Mar.19	Liabilities and Shareholders' Equity	Mar.20	Dec.19	Mar.19
TOTAL ASSETS	11,742,079	11,791,735	10,347,815	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	11,742,079	11,791,735	10,347,815
Current Assets	6,598,661	6,656,209	5,573,986	Current Liabilities	4,803,382	4,768,397	4,447,882
Cash and Cash Equivalents	1,435,642	1,148,053	702,226	Borrowings, Financing and Debentures	1,257,286	709,022	957,726
Financial Investments	307,998	224,249	623,152	Financing - Financial Services Operations	538,965	184,996	913,814
Trade Accounts Receivable	3,012,644	3,825,961	2,703,346	Finance Leases	438,575	450,151	390,520
Inventories	1,405,648	1,124,506	1,247,414	Suppliers	851,614	1,082,399	660,803
Recoverable Taxes	246,096	258,396	201,784	Obligations with Credit Card Administrators	881,287	985,298	667,180
Derivative Financial Instruments	94,964	4,382	15,121	Taxes and Contributions Payable	79,185	636,723	150,780
Other Assets	95,669	70,662	80,943	Social and Labor Obligations	297,999	306,882	257,529
Non-current Assets	5,143,418	5,135,526	4,773,829	Statutory Obligations	294,646	243,114	301,036
Long Term Assets				Labor and Civil Security Tax Provisions	73,451	67,635	47,930
Recoverable Taxes	80,468	73,345	82,380	Derivative Financial Instruments	-	7,764	1,622
Deferred Income Tax and Social Contribution	228,908	208,067	138,845	Other Obligations	90,374	94,413	71,865
Other Assets	16,944	16,208	24,606	Rents Payable	-	-	27,077
Fixed assets	2,186,193	2,173,710	1,955,428	Non-current Liabilities	2,250,532	2,318,724	1,839,414
Right of Use	1,834,416	1,879,961	1,939,718	Borrowings, Financing and Debentures	405,975	444,641	61,427
Intangible	796,489	784,235	632,852	Financing - Financial Services Operations	309,609	306,370	141,124
				Finance Lease	1,484,595	1,513,284	1,596,105
				Deferred income and social contribution taxes	2,159	5,837	9,303
				Provision for Tax Risks	25,675	24,481	29,977
				Other Obligations	22,519	24,111	1,478
				Shareholders' Equity	4,688,165	4,704,614	4,060,519
				Capital Stock	3,795,634	3,795,634	2,637,473
				Treasury Stocks	(119,461)	(35,549)	(35,553)
				Capital Reserves	68,933	74,227	122,411
				Profit Reserves	882,788	882,788	1,235,334
				Other Comprehensive Income	108,203	(12,486)	6,024
				Accumulated Profit	(47,932)	-	94,830

Consolidated Cash Flow – Indirect Method

In R\$ mil

Statement of Cash Flows - Indirect Method	1Q20	1Q19
Cash Flows from Operating Activities		
Net Income	10,419	161,598
Adjustment to Reconcile Net Income to Cash and Cash Equivalents Provided by Operating Activities		
Depreciation and amortization	198,541	180,123
Interest expense on loans, debentures and lease	36,757	33,254
Interest of Financing of Operational Services	7,986	-
Income and Social Contribution Taxes	(23,323)	49,395
(Reversion) Estimated Losses on assets, net	122,405	(43,615)
Other Adjustments on Net Income	(6,360)	(13,678)
Adjusted Net Income	346,425	367,077
Changes in Assets and Liabilities		
Trade Accounts Receivable	697,086	462,960
Inventories	(265,561)	(83,212)
Recoverable taxes	5,177	3,003
Other Assets	(24,048)	(22,601)
Suppliers	(237,574)	(338,018)
Financing - Financial Services Operations	-	203,352
Obligations with Card Administrators	(104,011)	(26,816)
Fiscal Obligations	(282,426)	(238,300)
Other Obligations	17,616	9,550
Income and Social Contribution Taxes Payment	(308,430)	(203,438)
Interest Expense of Borrowing, Financing And Debentures	(3,956)	(20,402)
Interest of Financing of Operational Services	(10,301)	-
Net Cash Used (applied) in Operating Activities, Before Financial Investments	(170,003)	113,155
Financial Investments	(83,749)	(183,459)
Net Cash Used (applied) in Operating Activities	(253,752)	(70,304)
Cash Flow from Investing Activities		
Purchases of Fixed Assets	(89,440)	(78,882)
Proceeds from Disposal of Fixed Assets	23	411
Net Cash used from Investing Activities	(89,417)	(78,471)
Cash Flow from Financing Activities		
Buyback Shares	(96,964)	-
Borrowings Obtained	1,493,462	43,122
Borrowings Amortization	(634,942)	(57,814)
Instalment Lease Financing	(117,326)	(68,759)
Interest on capital and dividends paid	(6,819)	(8,727)
Net Cash Generated by Financing Activities	637,411	(92,178)
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	(6,653)	(1,492)
Changes in Cash and Cash Equivalents	287,589	(242,445)
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Quarter	1,148,053	944,671
Cash and Cash Equivalents at the End of the Quarter	1,435,642	702,226

About Lojas Renner S.A.

The Company was incorporated in 1965 and has been listed since 1967. A pure, widely-held company since 2005 with a 100% free float, Lojas Renner was deemed the first Brazilian corporation. Renner's equities are traded on B3 under the LREN3 symbol, on the Novo Mercado, the highest level of corporate governance, and through an ADR program on the US OTC market under the LRENY symbol. On March 31, 2020, the closing price of the LREN3 share was R\$ 33.54, the Company reporting a market capitalization of R\$ 26.7 billion.

Lojas Renner is the largest fashion retailer in Brazil, in March 2020 with 387 Renner stores (including 9 stores in Uruguay, 4 in Argentina and 8 stores under the Ashua name), 112 Camicado and 98 Youcom units in addition to their online platforms.

Renner designs and sells quality apparel, footwear and underwear for women, men and children under 18 private labels of which 8 represent the Lifestyle concept, each one reflecting a style of being and dressing. Renner also sells accessories and cosmetics under two proprietary brands as well as offering specific items bearing third party labels.

In May 2011, Renner acquired Camicado, a company in the home decor segment and in 2013, launched Youcom, a new store model focused on the younger generation. The Company also owns Realize CFI, a financial institution which supports Renner's retail business through the management of the financial products offered.

The target customers of Renner and Camicado are women between the ages of 18 and 39 who are in the medium-high consumption groups in Brazil. Conversely, Youcom caters for the average income consumer but between the ages of 18 and 35.

Lojas Renner offers its customers fashion products in various styles with quality and competitive prices in a practical and agreeable shopping environment.

Investor Relations Contacts

Laurence Gomes – CFO and IRO
laurence.gomes@lojasrenner.com.br

Paula Picinini – Investor Relations
Tel. +55 51 2121 7023
paula.picinini@lojasrenner.com.br

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

Felipe Fernandez – Investor Relations
Tel. +55 51 2121 7183
felipe.fernandez@lojasrenner.com.br

Diva Freire – Corporate Governance
Tel. +55 51 2121 7045
diva.freire@lojasrenner.com.br

Juliana Reis – Corporate Governance
Tel. +55 51 2121 7312
juliana.reis@lojasrenner.com.br



Legal Notice

This release contains forward-looking statements relating to the prospects for the business, estimates for operating and financial results and those related to growth prospects of Lojas Renner S.A. and are merely projections and as such are based exclusively on the expectations of the Company's management concerning the future of the business. Such forward looking statements depend substantially on changes in market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and the international markets and are therefore subject to change without prior notice.

All variations as well as roundings presented herein are calculated on the basis of numbers in thousands of Reais.