



Grendene

Ipanema
Gisele
Bündchen
Somos o país do pelo



Ipanema ★ Gisele Bündchen
Grendene



Grendene

Reunião com Investidores

Novembro 2005

Essa apresentação contém declarações que podem representar expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com sua experiência, com o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos desenvolvimentos futuros esperados, muitos dos quais estão além do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros, incluindo a estratégia de negócios da Companhia, condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos da indústria de calçados, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, plano, objetivos, expectativas e intenções, e outros fatores. Como resultado desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas Declarações de Expectativas sobre Eventos ou Resultados Futuros.

Resultado recente – Lucro líquido ajustado aumenta 47% no 3T05 ...

(em milhões de R\$)	3T04		3T05		Var. %	9M04		9M05		Var. %
Receita Bruta	415,9		379,3		(8,8%)	1.021		955		(6,5%)
Doméstico	374,7		340,7		(9,1%)	837		824		(1,5%)
Exportações	41,1		38,6		(6%)	184		130		(29%)
Receita Líquida	327,5	100%	299,5	100%	(9%)	814	100%	752	100%	(8%)
Lucro Bruto	149,0	45,5%	140,8	47,0%	(6%)	337	41,4%	296	39,3%	(12%)
EBITDA Ajustado	92,0	28,1%	94,5	31,6%	3%	207	25,5%	162	21,5%	(22%)
Resultado Financeiro Líquido	(26,2)		0,7		n.s.	(28,6)		(2,5)		(91%)
Lucro Líquido Ajustado	47,6	14,5%	70,0	23,4%	47%	135	16,6%	116	15,5%	(14%)
LPA (R\$ por ação)	0,48		0,70		47%	1,35		1,16		(14%)
Volume Vendas (milhões de pares)	39,3		35,7		(9%)	98		92		(6,0%)
Preço Médio (R\$)	10,57		10,62		0,5%	10,42		10,36		(0,6%)

Revisão do *guidance* e contínua evolução das melhores práticas de gestão/governança

- **Dividendos:** serão pagos em 17/11/05 a título de antecipação do resultado de 2005 R\$38 milhões (R\$0,38 R\$0.38/ação), ~100% do lucro distribuível acumulado em 9M05. Ex-dividendos: 01/11/05.
- **Evolução** positiva das **práticas orçamentárias** e de **projeções internas** permitiu a ampliação do **guidance**. Para o resultado dos próximos seis meses (**4T05 + 1T06 vs. 4T04 + 1T05**) esperamos:
 - ↓ (i) Queda de ~ 5% nas **vendas domésticas**;
 - ↑ (ii) **Exportações** aumentando ~10% em dólares;
 - ↑ (iii) **Ebitda** ajustado crescendo acima de 14%;
 - ↑ (iv) **Lucro líquido** ajustado aumentando mais de 23%.
- **2005e.** Não pretendemos fornecer *guidance* detalhado “trimestral”. Mas o bom resultado do 3T05 nos deixa confiantes em lucro líquido ajustado da ordem de R\$84 milhões para o 4T05e ou R\$200 milhões para 2005e (*guidance* anterior indicava lucro no patamar de R\$183 milhões).

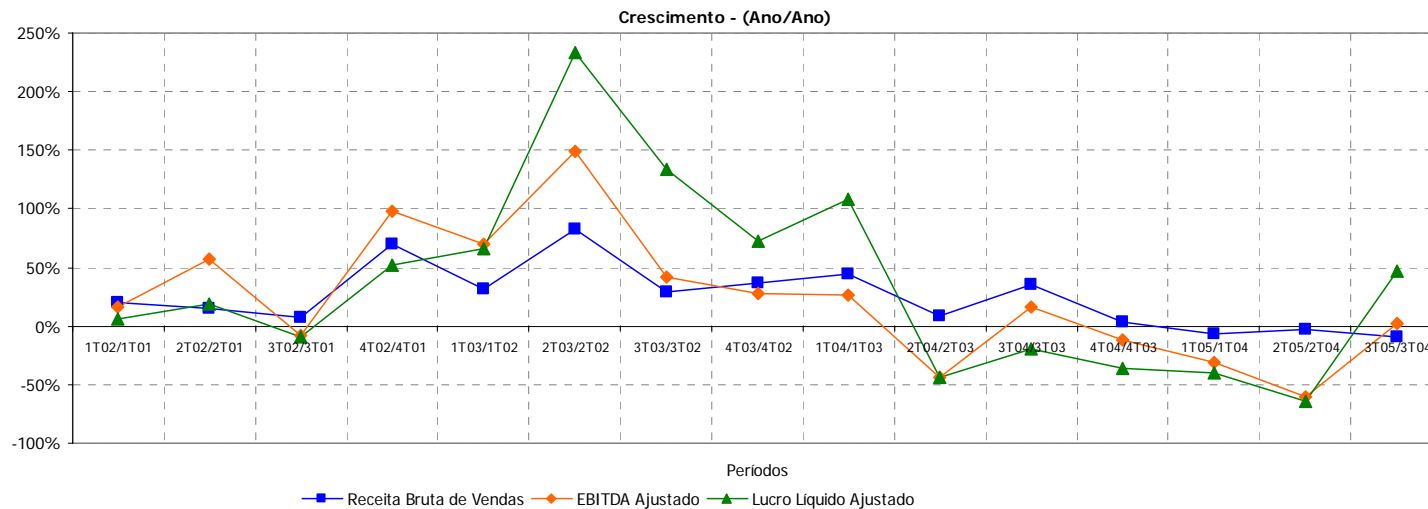
... e com melhores perspectivas para os próximos seis meses (4T05 + 1T06)

4T05 + 1T06 em comparação ao 4T04 + 1T05

- **Receita doméstica em reais nominais caindo cerca de 5%.** Esta projeção traduz um continuado (e justificado) conservadorismo quanto ao presente estado de elevada competição no mercado doméstico. Lembramos que esperávamos vendas flat, talvez com pequena queda no 2S05 e que o 3T05 apresentou fraco desempenho, com uma queda de 9%.
- **Exportações crescendo cerca de 10% em dólares.** Temos sido crescentemente positivos quanto à nossa capacidade de exportar. O *guidance* inicial para o 2S05 era de um resultado flat, que subimos depois para um crescimento de 5% em dólares e para o próximo período de 6M projetamos agora um crescimento de 10%. Lembramos ainda que no 3T05 houve um crescimento de 20% das exportações em dólares. Talvez este seja o aspecto mais positivo, mais importante e menos esperado pelo mercado do nosso *guidance*. Pois, apesar de uma queda na receita em reais nominais e apesar de serem pouco relevantes nas vendas consolidadas (as exportações representam ~15% das vendas anuais), o **melhor cenário diz muito quanto à competitividade de qualidade e custos da Grendene**. A atual taxa cambial próxima a R\$2,2 poderia indicar para muitos investidores que a Grendene não seria competitiva para sequer exportar, muito menos crescer na comparação ano-a-ano, e menos ainda crescer cada vez mais, a cada *guidance* que foi fornecido.
- **Ebitda ajustado crescendo ~15%.** O substancial esforço de controle de custos e despesas já resultou em um pequeno aumento do Ebitda ajustado no 3T05, de quase 3%, apesar do desafiador mercado doméstico (queda nas vendas) e da baixa lucratividade das exportações. Apesar da baixa magnitude do aumento de Ebitda ajustado, notamos que isso se dá em uma empresa com elevada alavancagem operacional (custos e despesas fixos elevados) em um momento de fraco desempenho de volumes vendidos.
- **Lucro líquido ajustado crescendo ~23%.** Nosso *guidance* anterior já era de um aumento significativo do lucro ajustado para o 2S05 (20%+). Para os próximos 6M, estamos mais positivos, como resultado do controle de custos e despesas e também de um crescente foco na aplicação do nosso caixa e da *eliminação da exposição cambial*, aplicando o caixa todo em moeda local (CDI) resultando em *melhoria da receita financeira líquida e muito menor volatilidade de resultados*.

MD&A – ambiente macro ainda difícil, mas nos adaptamos ...

- **Reversão da tendência** de queda para melhora na comparação anual – esperamos que essa melhora seja mantida nos próximos trimestres
- **Ações:** melhora acentuada da liquidez, e meta de fazer parte do IBrX50 no médio prazo.
- **Pioneirismo** no setor e **elevada governança**; início da participação no Projeto Global de Vestuário e Calçados (GRI).
- **Continuidade do foco** nas melhorias do processo de planejamento **já mostra resultado**.
- **Mercado doméstico** sofre com o acirramento da concorrência via **excedente de exportações e aumento nas importações**.
- **CPV** 11,1% menor, e custo por par 2% inferior (R\$19,8 mm a menos de custo) – **ganho de margem** de ~150 pontos-base.
- **Despesas operacionais** com queda de 6,7% (redução de R\$6,4 milhões): **ganho de margem** de ~350 pontos-base.
- **Receita financeira líquida** no 3T05 contribuiu para **melhorar** o lucro.
- **Decisão estratégica** de eliminar o **descasamento cambial**.
- Os investidores podem **projetar receitas (despesas) financeiras** com maior previsibilidade.
- **Conclusão:** lucro líquido ajustado sobe 47%, de R\$ 70 milhões (vs. R\$ 47,6 milhões no 3T04).



4T05 + 1T06 em comparação ao 4T04 + 1T05

- **Gastos com publicidade e propaganda.** Nós esperamos investir no 4T05 bem abaixo do nível do 4T04 (R\$42 milhões).
- **CAPEX.** Os investimentos inicialmente programados para 2005 eram de R\$ 69 milhões, agora deverão ser ~R\$40 milhões; e em 2006 o CAPEX de manutenção deverá ser de R\$12 milhões.
- **Substancial reversão de tendência.** Em termos de resultado líquido, desde o último trimestre que havia sido publicado (2T05), passamos com este 3T05 e o novo *guidance*, de uma situação de queda substancial de lucro (1S05/1S04 tinha sido uma contração de 47%) para um *guidance* para o 2S que era de 20%+ (sendo que efetivamente o 2S05 deve crescer ~35%) e um *guidance* para os próximos 6M de 23%+.

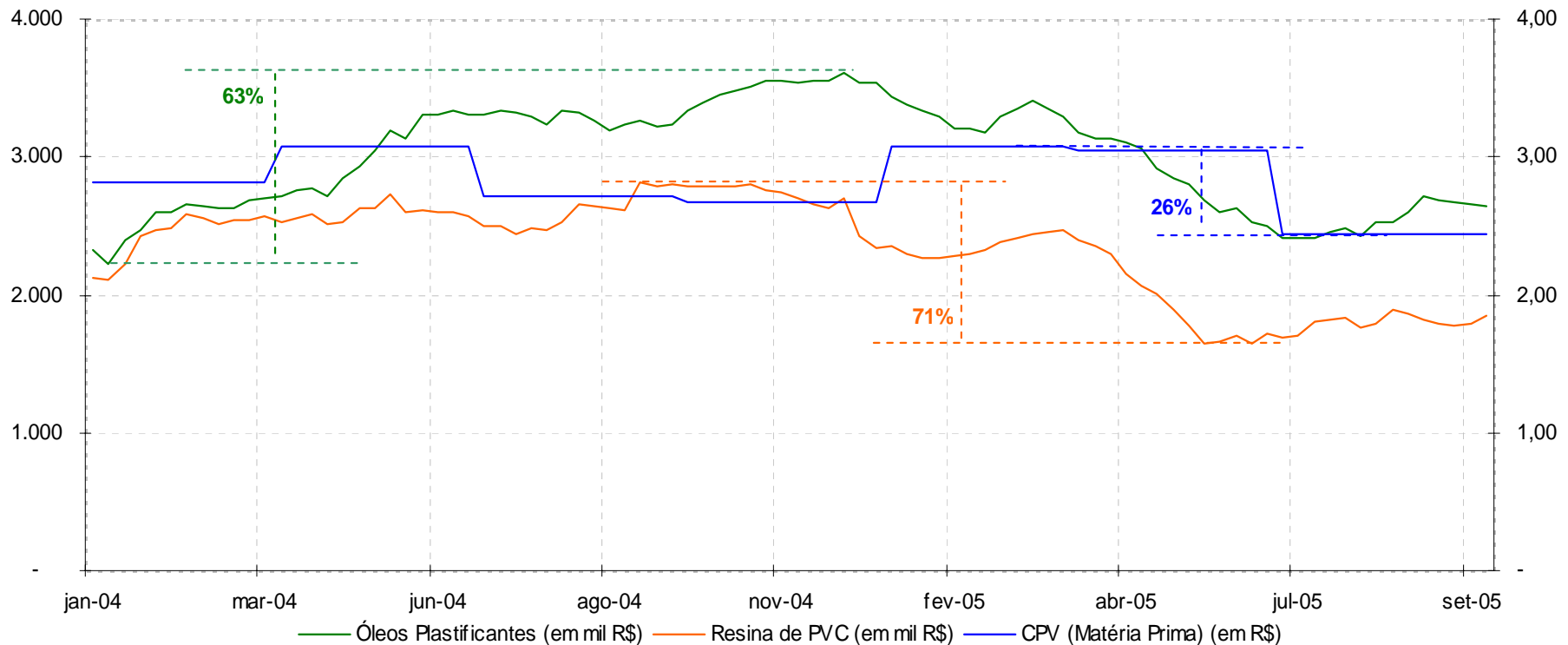
Receita Bruta de Vendas (em milhões)	1S04	2S04	1S05	3T04	3T05	3T05/3T04 Var. %	Próximos 6 meses		6M Var. %
							4T04+1T05	4T05+1T06e	
Mercado Interno (R\$) = 0	462,2	827,6	483,7	374,7	340,7	(9,1%)	710,5	678,8	(4,5%)
Mercado Externo * (R\$)	142,8	92,4	91,5	41,1	38,6	(6,1%)	107,5	98,9	(8,0%)
Total	605,0	920,0	575,2	415,8	379,3	(8,8%)	818,0	777,7	(4,9%)
Mercado Externo * (US\$)	48,1	31,6	33,6	13,8	16,5	19,6%	39,5	43,5	10,0%

Dólar final	3,1075	2,6544	2,3504	2,8586	2,2222	2,6544
Dólar médio do período	2,9705	2,9259	2,7274	2,9769	2,3428	2,7857

Ebitda ajustado (em milhões de R\$)	1S04	2S04	1S05	3T04	3T05	3T05/3T04 Var. %	Próximos 6 meses		6M Var. %
							4T04+1T05	4T05+1T06e	
Ebitda	115,5	204,9	67,0	92,0	94,5	2,7%	162,8	187,0	14,8%

Lucro Líquido ajustado (em milhares de R\$)	1S04	2S04	1S05	3T04	3T05	3T05/3T04 Var. %	Próximos 6 meses		6M Var. %
							4T04+1T05	4T05+1T06e	
LL ajustado	87.500	114.311	46.278	47.639	70.028	47,0%	103.919	127.505	22,7%

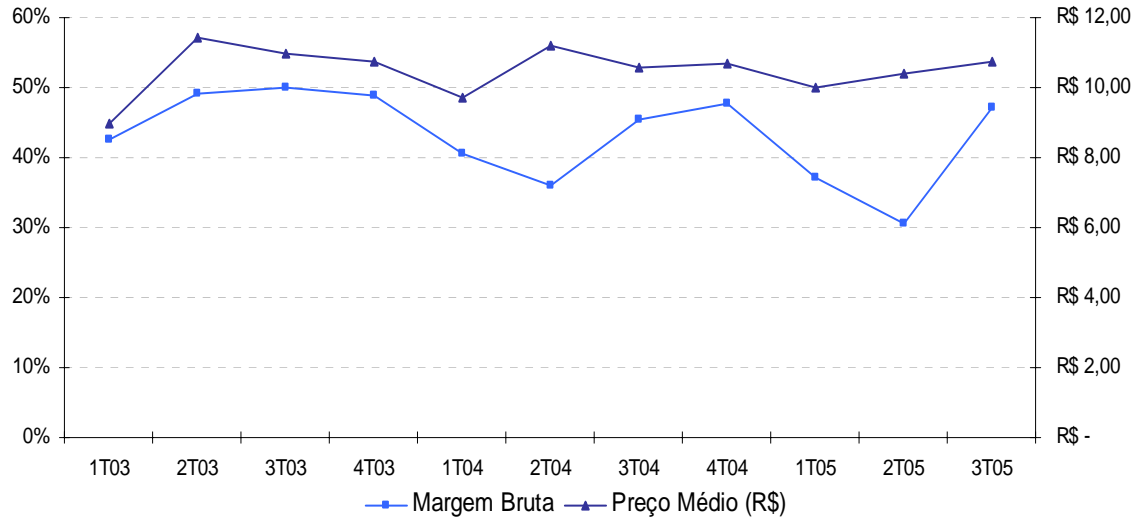
Desconstruindo mitos I - Baixa correlação do custo de insumos por par com preços dos petroquímicos



Fonte: ICIS-LOR / Grendene

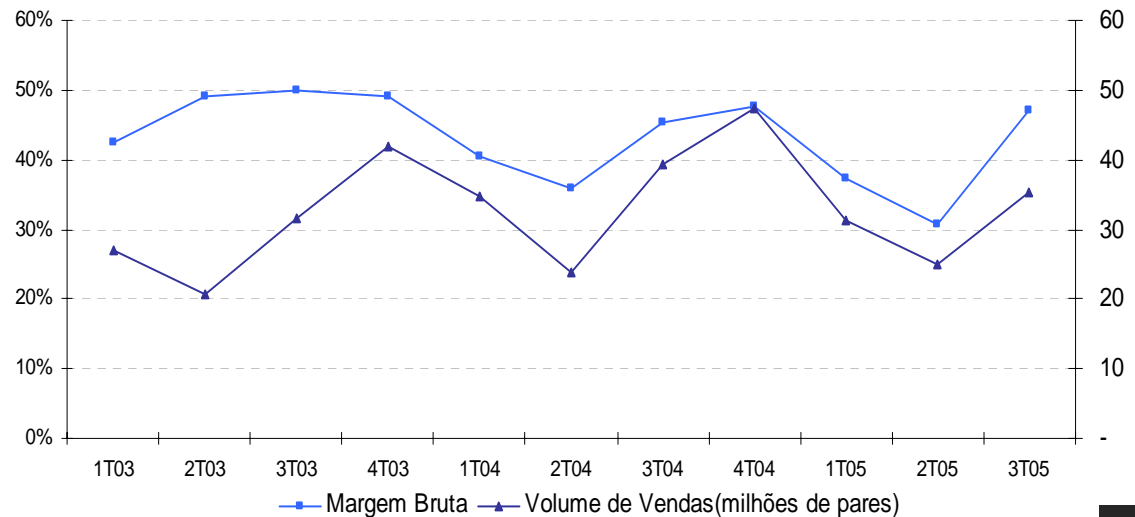
- **Contribuição similar** do PVC e óleos plastificantes, taxa de câmbio, design (variedade de modelos e de conteúdo de plástico) ... todos contribuindo para um **menor efeito na volatilidade de preço das matérias-primas** no CPV.
- **Indicador de volatilidade:** as variações entre o menor e o maior preço em Reais no período foi 71% para a resina de PVC; 63% para os óleos plastificantes e 26% para o nosso custo médio por par.

Desconstruindo mitos II – Apenas o `preço médio`, per se, não define mix “melhor” ou “pior”



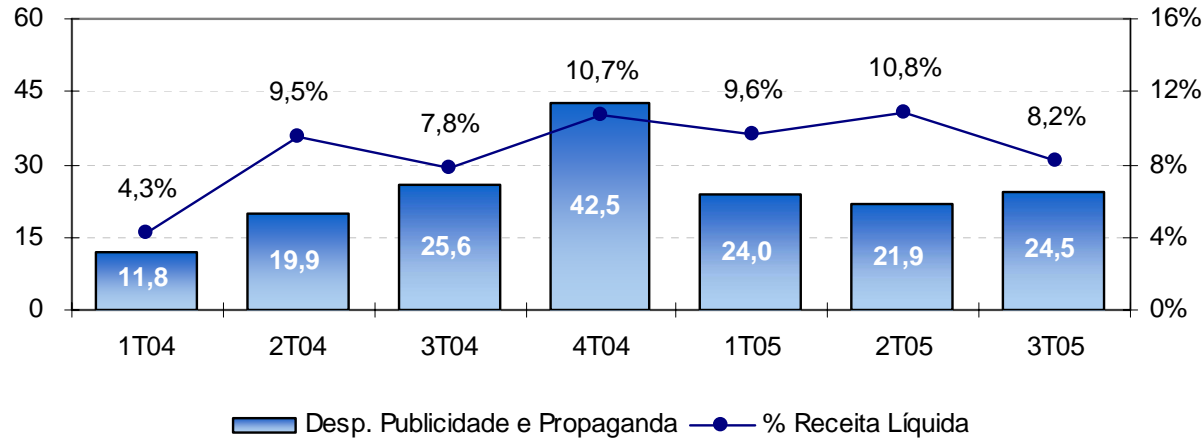
*Nos últimos trimestres, a **lucratividade** tem tido **pouca correlação** com o **preço médio** ...*

*... enquanto que o **volume** tem sido a **variável mais determinante**.*



Despesas com propaganda 4,2% menores em termos absolutos ...

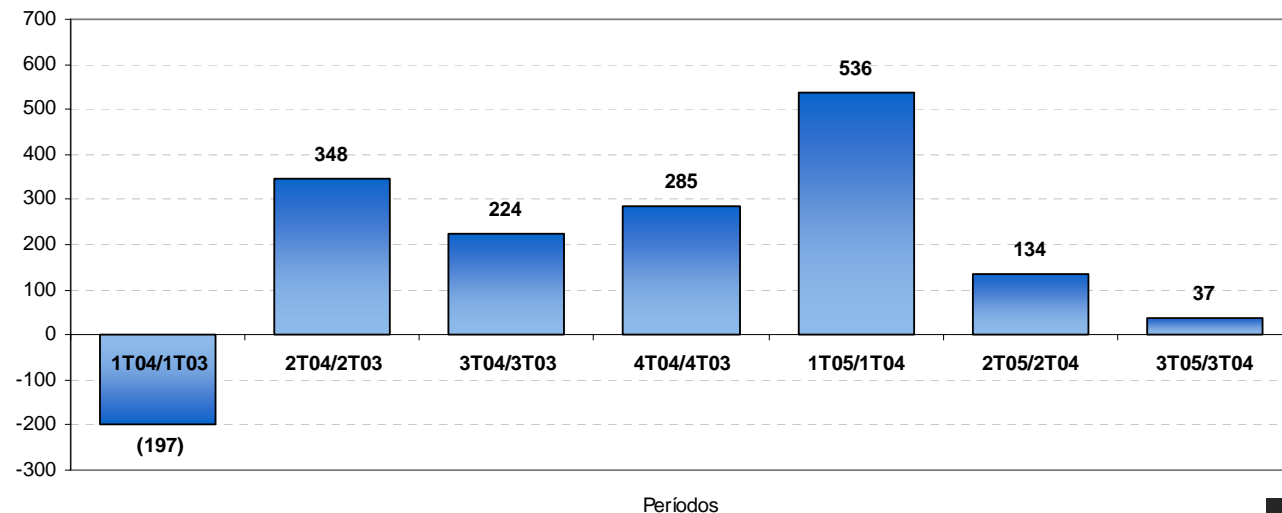
Desp. Publicidade e Propaganda (R\$ milhões) - Part. Receita Líquida (%)



... mas ligeiramente maior em **termos relativos**.

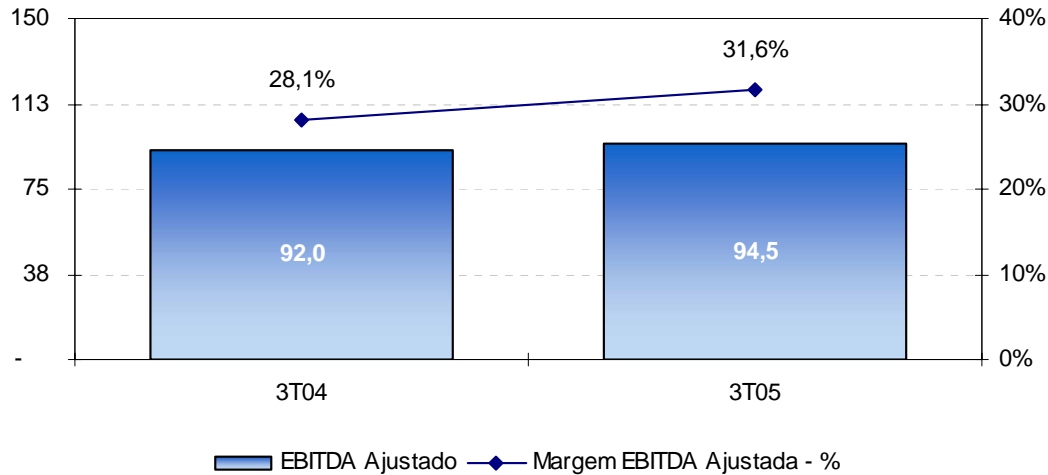
Gastos com propaganda como um % da receita líquida no 3T05 não foi significativamente diferente do 3T04, e deve ser substancialmente inferior no 4T05 contra o 4T04.

Publicidade e Propaganda, variação ano/ano, % da receita líquida, em pontos base



EBITDA Ajustado: margem aumenta de 28% para 32% ...

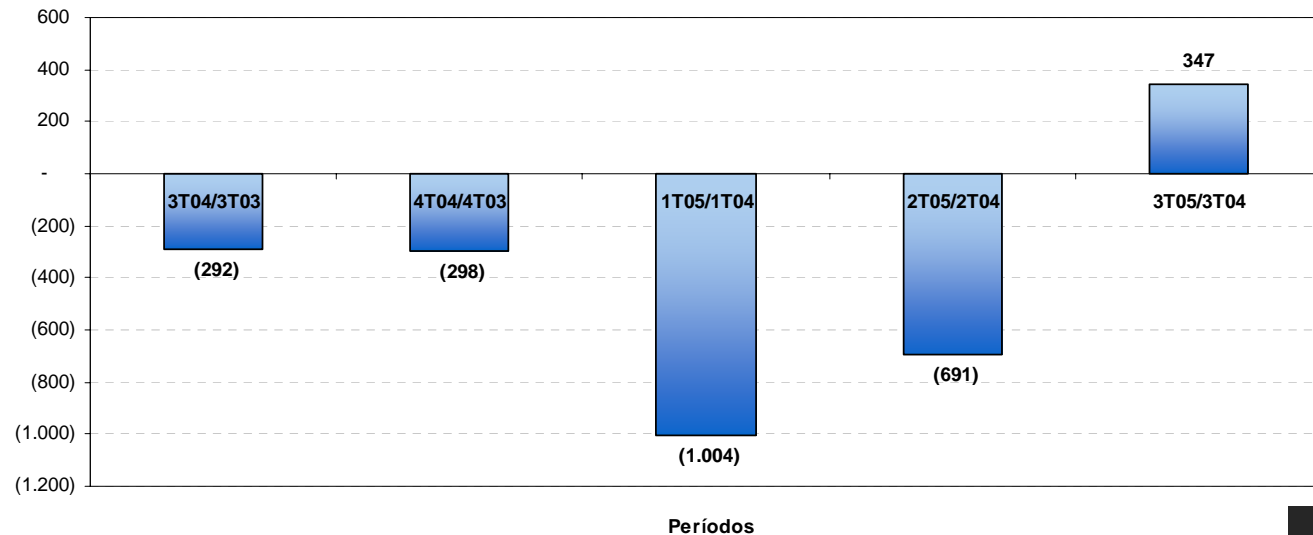
EBITDA Ajustado (R\$ milhões) - Margem EBITDA - (%)



... mostrando a reversão da tendência de queda no 3T05 contra o 3T04 ...

... com evolução positiva da lucratividade na comparação ano-a-ano.

variação do EBITDA ano-a-ano, como % da receita - em pontos base



Desenvolvimentos Recentes

Contínua melhoria na evolução das melhores práticas de gestão e de governança:

- **Mudança na estrutura da Companhia**, com a contratação de mais um diretor pra a dedicação exclusiva ao mercado de capitais de maio em diante;
- **Suspensão temporária do *guidance***, para discussão do cenário e melhorar a disciplina de gestão com melhora das práticas orçamentárias e realização de projeções internas;
- **Retomada do *guidance*** a contar do 2T05, e preocupação em fornecê-lo sempre para os próximos seis meses;
- ***Non-deal road show* local e internacional** em mai/set/out/05 (serão duas vezes por ano);
- **Aumento** do número de **conselheiros independentes** (4/6) com a vinda da Ana Novaes;
- **Eliminação de gastos não diretos** com os negócios da Grendene (cancelamento de leasing de aeronave – Falcon 2000 em jul/05);
- **Decisão estratégica** em 23/09/05, de manter a exposição cambial apenas atrelada ao operacional direto (compra de matéria-prima e importações) e a receitas (exportações) devem ser liquidadas à medida dos embarques;
- **Monitoramento do *guidance*** dado no 2T05 (áudioconferência de meados de trimestre em 27/09/05);

Desenvolvimentos Recentes

Contínua melhoria na evolução das melhores práticas de gestão e de governança:

- Contratação da Bradesco Corretora como **Formador de Mercado** a contar de 26/09/05 para melhorar a liquidez e fazermos parte do IBRx50 a médio prazo;
- Participação em 29 e 30/09/05 da 1ª reunião (Amsterdam) do **projeto setorial de Confecção e Calçados** do GRI, para definir o arcabouço dos indicadores do setor (“triple bottom line”);
- **Histórico de *guidance*** no press release do 3T05 incluído no MD&A;
- Aprimoramento das **práticas orçamentárias** e de **projeções internas** em base mensal, já mostra resultado na economia de custos e despesas;
- Resultados já mostram um ponto de inflexão com a retomada da **lucratividade** e das **margens**.

Próximos passos

- 📄 Criação de comitês estratégicos: exportação; RH, planejamento, GRI, etc.

Perfil da Companhia

Perfil da Companhia

A Grendene é um dos maiores produtores de calçados sintéticos do mundo, com aproximadamente 21 mil funcionários, faturamento bruto de R\$ 955 milhões e 92 milhões de pares vendidos nos 9M05.

Mercado

- Atua em 4 segmentos de mercado: masculino, feminino, infantil e de massa.
- 80% do volume no mercado doméstico e 20% na exportação (2004 e 9M05).
- Exportações respondem por 15% do faturamento (2004 e 9M05)
- Marcas fortes.
- Liderança no segmento infantil.

Produtos

- Calçados sintéticos e injetados a base de PVC e EVA, totalizando mais de 480 lançamentos anuais.
- Forte cultura de marketing e diferenciação de produtos.

Participação de Mercado

- 145 milhões de pares vendidos em 2004 (92 milhões nos 9M05) representando 21% da produção do mercado nacional (121 milhões em 2003 e 18% de *market share*).
- 14% da exportação brasileira de calçados.

Operações

- Capacidade instalada: 176 milhões de pares/ano em 2005 (160 milhões / pares em 2004) sendo 86% do total da produção em Sobral (CE)
- Produção própria de matrizes e PVC e tecnologia própria de injeção.
- Localização estratégica das plantas no CE cria importante vantagem pelo custo de mão de obra e benefícios fiscais existentes.

Canal de Vendas

- Mercado interno por meio de seus representantes comerciais.
- Mercado externo através de exportações diretas, distribuidores e subsidiárias no exterior, além da divisão especial da Melissa para exportação (distribuição seletiva)
- Cerca de 17.300 pontos de venda no Brasil e 19.500 no exterior.

Estratégia do Negócios

A estratégia da Grendene se baseia em cinco aspectos principais.

Foco na Modernização de Calçados Sintéticos

- Manter foco na criação de calçados sintéticos, com processo de produção automatizado, permitindo ganhos significativos de escala
- Consolidar, valorizar e difundir o uso deste tipo de calçado

Crescimento no Mercado Interno

- Alto potencial de crescimento de *market share* nos segmentos feminino e consumo de massa
- Fidelizar nossos clientes com uma consultoria permanente na estratégia de vendas

Contínua Renovação do *portfolio* de Produtos

- Inovação constante focada em produtos e conceitos que expressem os valores da marca
- Produtos associados a celebridades e personagens infantis com apelo emocional

Crescimento no Mercado Externo

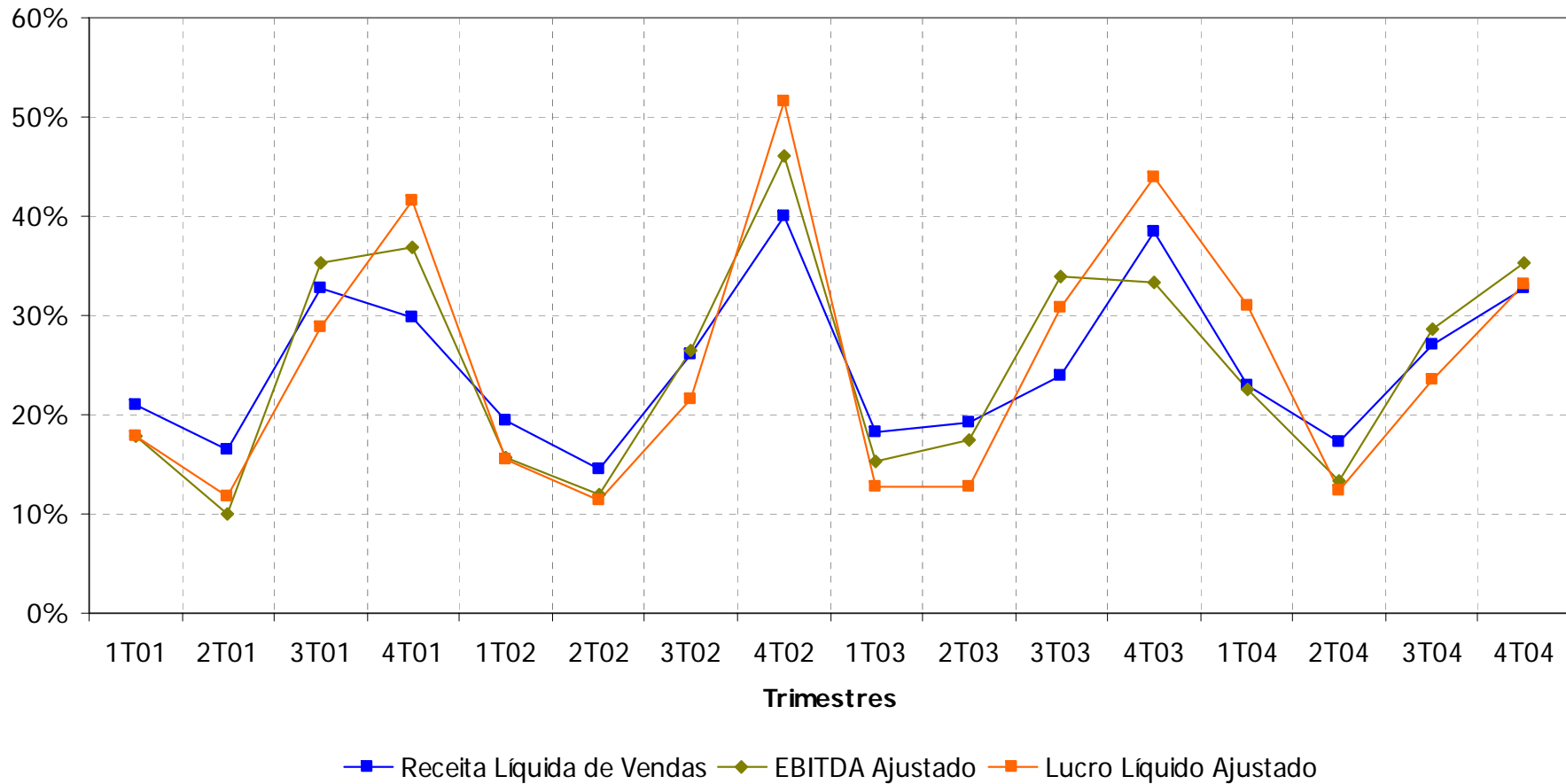
- Intensificar nossa presença nos mercados que atuamos
- Identificar novos mercados com o perfil de nossos produtos
- Preços competitivos com design diferenciado e sempre atento às novas tendências da moda

Crescimento de Nossa Capacidade de Produção

- Agilidade no aumento da capacidade instalada com investimentos pouco significativos
- Expansão fabril focada em regiões que permitam manter vantagens de escala e custos

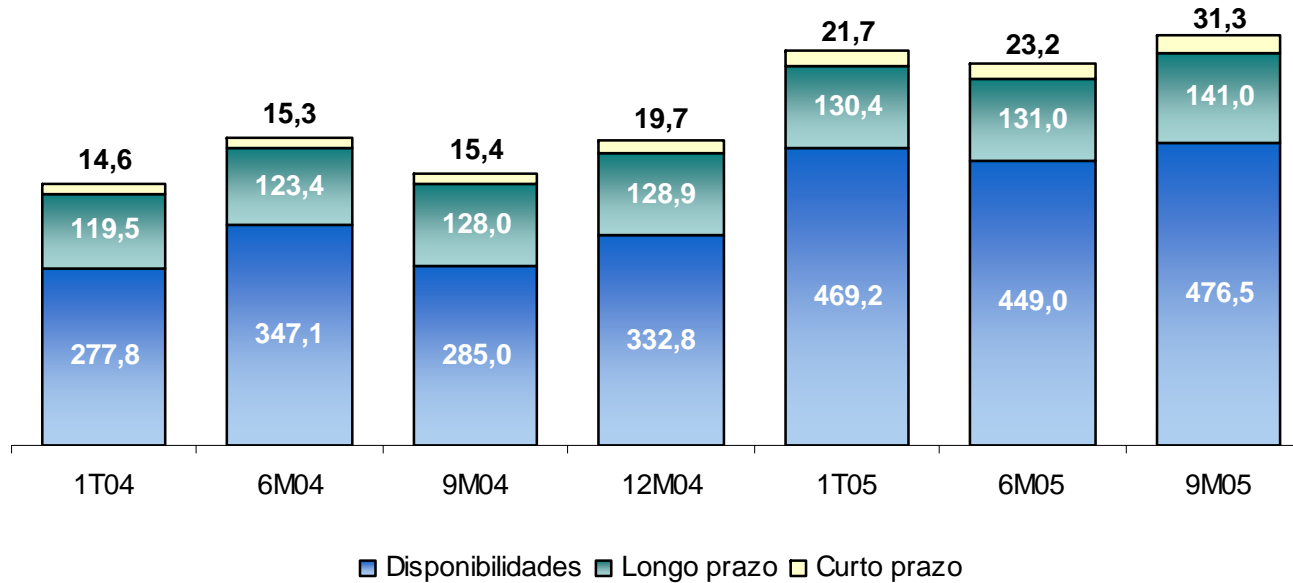
Sazonalidade ... cada trimestre contra o total do ano

Grendene S.A.

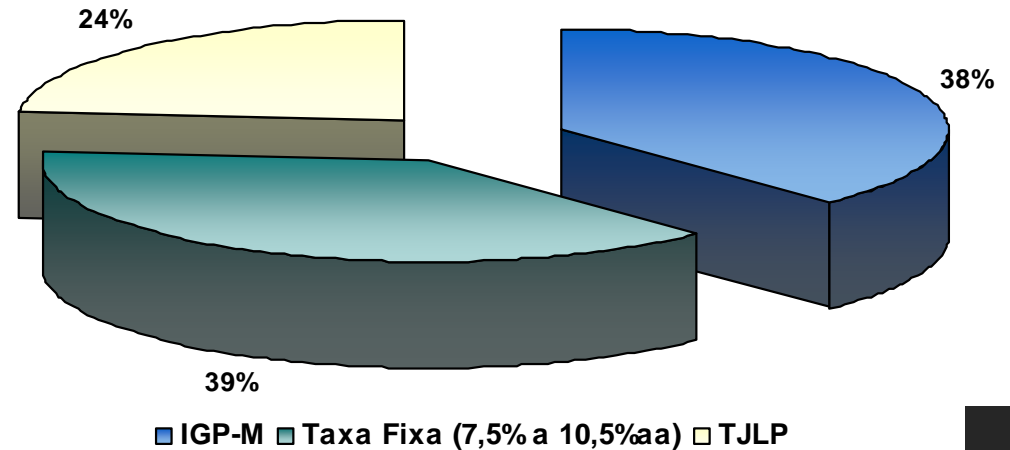


Endividamento

Caixa Líquido de R\$ 304,3 milhões em 30/09/05



Custo da dívida em 30/09/05



Porque Investir

Força da Marca

- Marcas fortes e reconhecidas, tornando seus produtos referência no segmento de sandálias e calçados plásticos.
- Capacidade de interpretar, traduzir, criar e lançar tendências de moda em nível global nos seus segmentos de atuação.

Capacidade de Inovação e Marketing

- Lançamento constante de novos modelos, mantendo um portfolio ativo de aproximadamente 180 produtos a cada ano.
- Estratégia bem-sucedida de criação de apelo emocional aos produtos através do licenciamento de nomes de celebridades e de personagens infantis.

Processo Produtivo Diferenciado com Escala de Produção

- Verticalização (matrizaria e PVC) e tecnologia própria, permitem grande eficiência, rapidez e versatilidade na produção, gerando produtos com qualidade superior a custos competitivos, mesmo nos produtos de menor valor agregado.

Alto Nível de Governança Corporativa

- Compromisso com os mais altos padrões de Governança Corporativa, reiterado com a listagem no *Novo Mercado*.
- Política de dividendos buscando a distribuição de até 100% do Lucro Líquido distribuível.
- Ações com 100% de Tag along e somente ações ordinárias emitidas.
- 4 / 6 Membros independentes no Conselho de Administração.

Geração de Caixa Consistente e Solidez Financeira

- Receita Bruta de R\$ 1,5 bilhão em 2004 (R\$ 955 mm em 9M05).
- EBITDA Ajustado de R\$ 320 mm em 2004 (R\$ 162 mm em 9M05).
- Lucro Líquido Ajustado de R\$ 202 mm em 2004 (R\$ 116 mm em 9M05).
- Caixa Líquido de R\$ 304 mm em 30 de setembro de 2005.
- Disponibilidades Líquidas geradas pelas atividades operacionais R\$ 221 mm em 9M05.

TI como diferencial competitivo - SMAV Sistema de Vendas

Grendene CATÁLOGO (Versão: 2.101.74 - 26/08/2005)

MARCAS: RIDER BEACH, RIDER SPORTS, RIDER ADVENTURE

MODELOS: grendha, grendha

Grendene NEGÓCIOS (Versão: 2.101.74 - 26/08/2005)

Divisão: 1 | Cliente: 328600 | C & A MODAS LTDA - R HERCULANO PINHEIRO 1001

Menu: CADASTRO, VISITAS, PEDIDOS, MIX IDEAL, NOTAS FISCAIS, TÍTULOS, INCLUSÃO CLIENTES NOVOS, NEGOCIAÇÃO DE TÍTULOS, EXCLUSÃO NEGOCIAÇÃO

Sit: | Prev. Embarque: | Pré-Data: | Pedido: |

Faturamento: | a |

Pedido	Ordem Compra	Situação
257234501	281 RIS 215279	Faturado
257814301	281 RIS 188901	Programado
257814201	281 RIS 188911	Programado
257814101	281 RIS 188909	Programado
257814001	281 RIS 188908	Programado
257813901	281 RIS 188907	Programado
257813801	281 RIS 187322	Faturado
257813701	281 RIS 187853	Faturado
257813601	281 RIS 187672	Faturado

MAIS DADOS | ITENS

Cód. Produto	Descrição Modelo
057750903405510	RIDER BLOCKER II INF

Grendene NOVIDADES (Versão: 2.101.74 - 26/08/2005)

NOVIDADES

Selezione o filme: VIDEO - ALINE

Grendene AGENDA (Versão: 2.101.74 - 26/08/2005)

AGENDA

Datas Importantes

Data	Cliente

Contato: | Descrição: |

Compromissos 22/09/2005

Hora	Cliente
08:00:00	1000322 - COLISEE CALC LTDA
09:00:00	501573 - A A S SOBROSA LTDA

Obs: |

Pendências

Mensagens não lidas : 5
 Pedidos não enviados : 1
 Pedidos Pendentes : 0

Grendene

INSTITUCIONAL | CATÁLOGO | PEDIDO | NEGÓCIOS | ADMINISTRAÇÃO

Global Reporting Initiative (GRI)

Sustentabilidade & o “triple bottom-line”

Global Reporting Initiative - GRI

- **Reunião dia 29 e 30/09/05 em Amsterdam - “Projeto de Vestuário e Calçados”** - um suplemento do guia do GRI - Grendene (um ano de grupo de trabalho liderado pelo GRI).
- **Objetivo do projeto:** definir o arcabouço do guia de melhores práticas para a indústria de Vestuário e Calçados.
- **GRI** é uma entidade europeia sem fins lucrativos que procura padronizar os **relatórios não-financeiros** de Empresas ao redor do mundo.
- Definição das melhores práticas para obter a **sustentabilidade**: sob o conceito do **“triple bottom line”** de resultado econômico minimizando o impacto ambiental e maximizando o impacto social positivo.
- **Pioneirismo** no setor e elevada governança, com a participação no **Projeto Global de Vestuário e Calçados** junto ao GRI.
- A **Grendene é a 1ª Empresa Brasileira** a participar da elaboração do arcabouço de indicadores da GRI para um indústria específica.
- **Grupo de trabalho:** Grendene; C&A; Feng Tay Group; Gap; H&M; Levi-Strauss; Mas Holdings; Nike e representantes de entidades ambientais e sociais.

Time de RI da Grendene

- Marcus Peixoto, CFA
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores
marcus.peixoto@grendene.com.br
(5554) 2109.9022 & 9166.0407
- Doris Wilhelm
Gerente de Relações com Investidores
doris@grendene.com.br
(5554) 2109.9036
- Alexandre Vizzotto
Analista
avizzotto@grendene.com.br
(5554) 2109.9011
- Lenir Baretta
Analista
lbaretta@grendene.com.br
(5554) 2109.9026