



Grendene

Ipanema  
Gisele  
Bündchen  
Somos o país do pelo



Ipanema ★ Gisele Bündchen  
Grendene



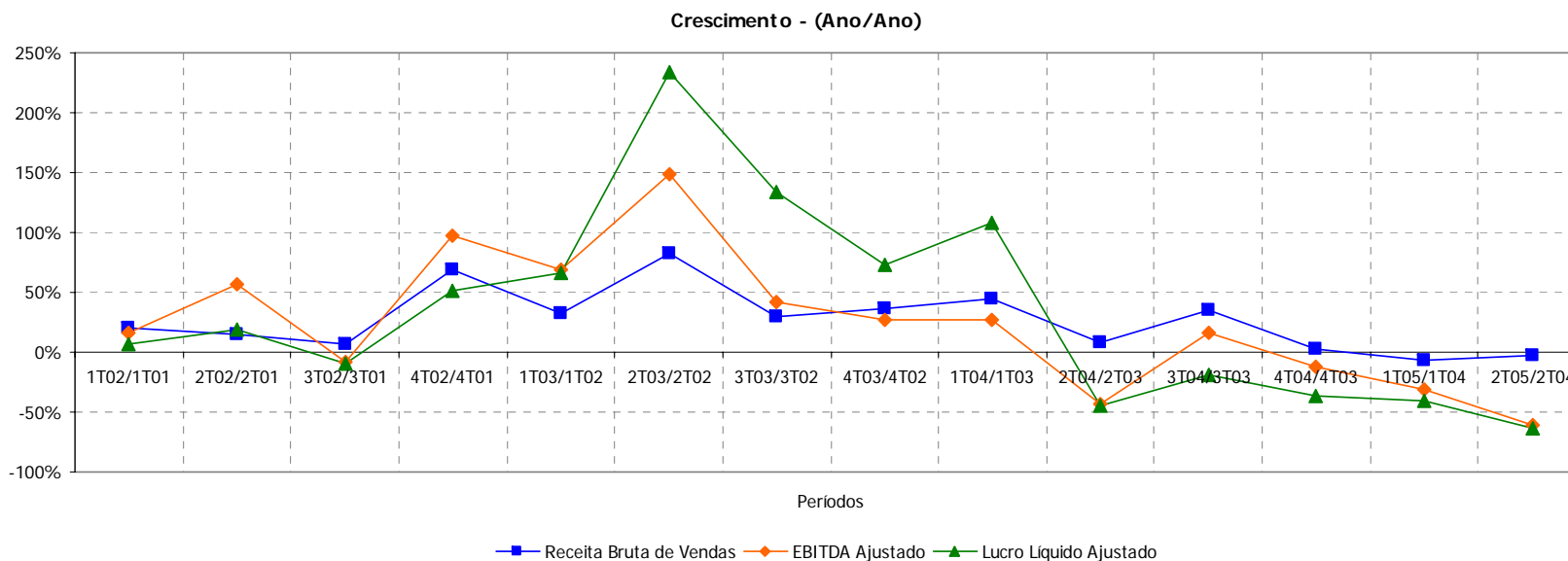
# Grendene

## Reunião com Investidores

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 – 2T05 fraco...

R\$ MM	2T04		2T05		Var. %	1S04		1S05		Var. %
Receita Bruta	268		261		(2,5%)	605		575		(4,9%)
Doméstico	221		226		2,4%	462		484		4,7%
Exportações	47		35		(25%)	143		92		(36%)
Receita Líquida	210	100%	203	100%	(3%)	487	100%	452	100%	(7%)
Lucro Bruto	75	35,9%	62	30,7%	(17%)	188	38,6%	155	34,3%	(17%)
EBITDA Ajustado	32	15,3%	17	8,4%	(47%)	116	23,7%	67	14,8%	(42%)
Resultado Financeiro Líquido	4,9		(2,7)		n.s.	(2,4)		(3,2)		35%
Lucro Líquido Ajustado	25	11,8%	9	4,4%	(64%)	88	18,0%	46	10,2%	(47%)
LPA (R\$ por ação)	0,25		0,09		(64%)	0,88		0,46		(47%)
Volume Vendas (MM de pares)	24		25		4,7%	59		56		(3,8%)
Preço Médio (R\$)	11,19		10,42		(6,9%)	10,32		10,20		(1,2%)



## 2S05 em relação ao 2S04

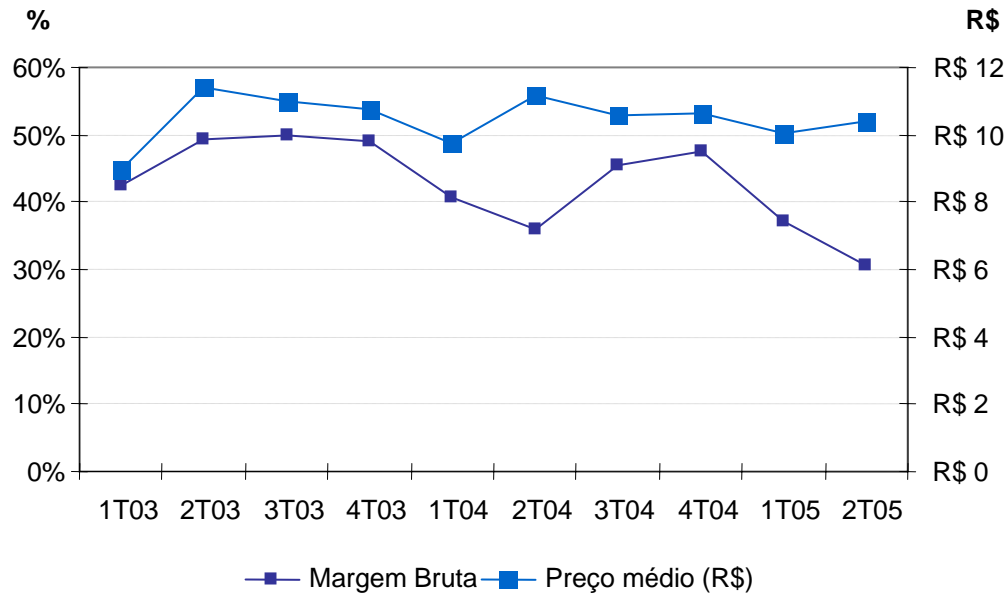
- **Vendas brutas domésticas** ao redor do valor obtido no 2S04. **Manutenção** do *guidance* de pequena queda ou pequeno aumento não-significativo nas vendas no 2S05; cenário continua difícil.
- **Exportações** devem crescer mais de 5% em dólares. Estamos **umentando** o *guidance* em relação à expectativa anterior, de vendas estáveis em dólares, graças a um melhor cenário de exportações, apesar da taxa cambial muito desafiadora, graças a um melhor cenário estáveis em dólar, apesar da taxa cambial.
- **EBITDA** deve crescer, por controle de custos e despesas; estamos **mantendo** nossa expectativa de algum crescimento, que não deve ser significativo dado o cenário atual.
- **Apresentamos *guidance* de lucro**. O maior Ebitda e melhor resultado financeiro implicam em lucro líquido ajustado no 2S05 com crescimento acima de 20% em relação ao lucro do 2S04.

Receita Bruta de Vendas R\$ MM	1S04	2S04	1S05	2S05E	2S05/2S04 Var. %	1S05/1S04 Var. %	Estimado 2005	2004	2005/2004 Var. %
Mercado Interno (R\$ mm)	462,2	827,5	483,7	827,5	0,0%	4,7%	1.311,2	1.289,7	1,7%
Mercado Externo * (R\$ mm)	142,8	92,3	91,5	77,9	-15,6%	(35,9%)	169,4	235,1	(28,0%)
Mercado Externo * (US\$ mm)	48,1	31,6	33,6	33,2	5,2%	(30,2%)	66,8	79,6	(16,2%)
<b>Total</b>	<b>605,0</b>	<b>919,9</b>	<b>575,3</b>	<b>905,4</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>(4,9%)</b>	<b>1.480,6</b>	<b>1.524,9</b>	<b>(2,9%)</b>

Ebitda R\$ MM	1S04	2S04	1S05	2S05E	2S05/2S04 Var. %	1S05/1S04 Var. %	Estimado 2005	2004	2005/2004 Var. %
Ebitda = ou levemente superior	115,5	204,9	67,0	205,0	0,0%	(42,0%)	272,0	320,4	(15,1%)
Ebitda > 5%	115,5	204,9	67,0	215,0	4,9%	(42,0%)	282,0	320,4	(12,0%)

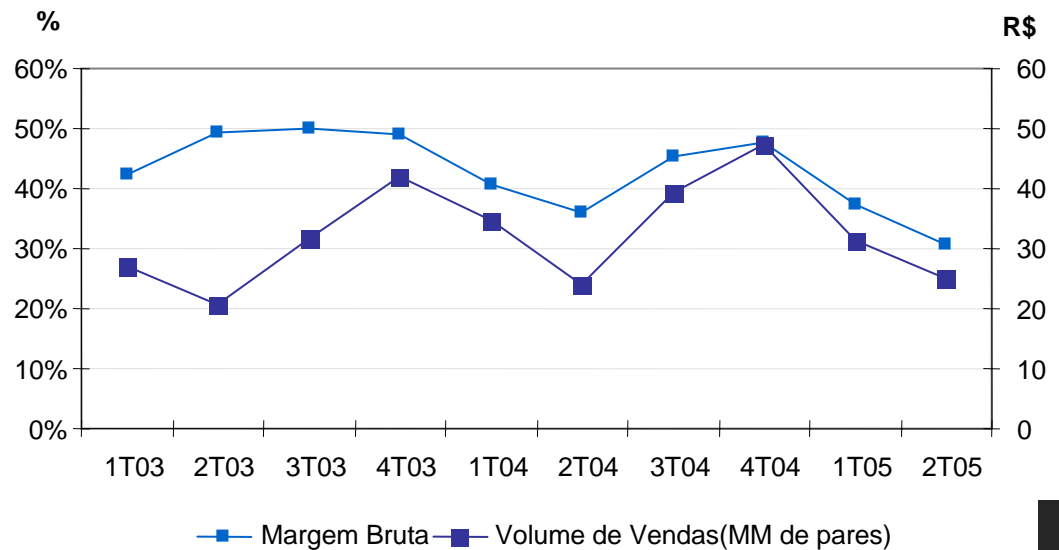
Lucro Líquido R\$ mil	1S04	2S04	1S05	2S05E	2S05/2S04 Var. %	1S05/1S04 Var. %	Estimado 2005	2004	2005/2004 Var. %
LL Ajustado > 20%	87.500	114.305	46.278	137.166	20,0%	(47,1%)	183.444	201.805	(9,1%)

## 'Desconstruindo mitos' I - preço médio maior não é necessariamente 'melhor' mix

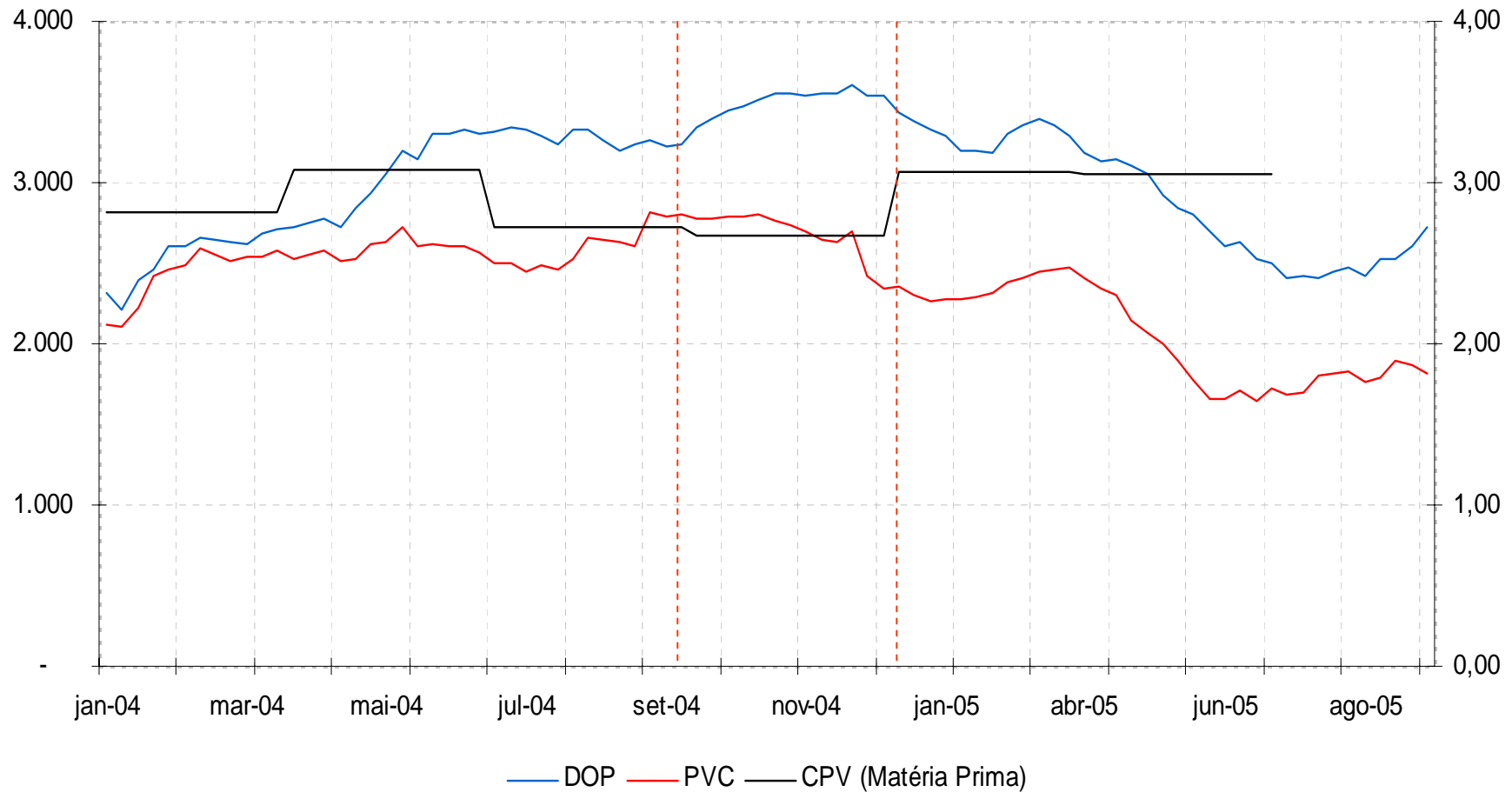


*Preço Médio tem limitada correlação com as margens nos trimestres recentes...*

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



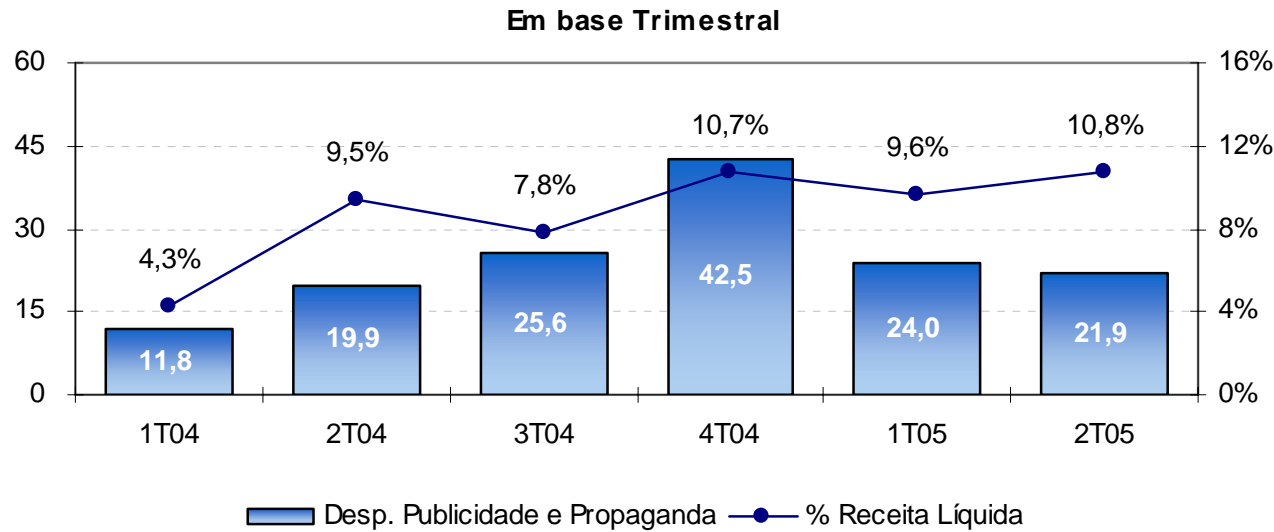
## 'Desconstruindo Mitos' II – pouca correlação do PVC com as margens



Fonte: ICIS-LOR / Grendene

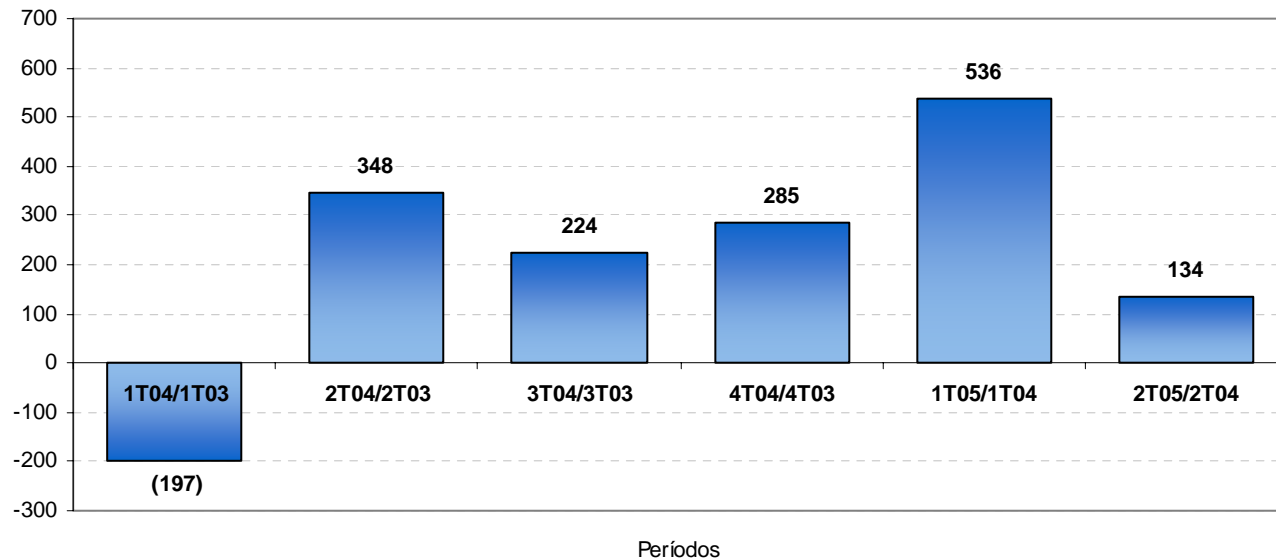
*Contribuição similar do PVC e óleos plastificantes, taxa de juros, design (modelos diferentes)... tudo contribui para um menor efeito na volatilidade do preço das matérias primas no custo.*

## As despesas com publicidade e propaganda impactaram negativamente os resultados recentes



*... uma reação imediata pela maior disciplina de gerenciamento da Grendene....*

### Publicidade e Propaganda em pontos base



*... deve ser sentida com a redução destas despesas nos próximos trimestres.*

## Desenvolvimentos Recentes

- **Evolução das melhores práticas de gestão:**
  - ✓ Aprimoramento das práticas orçamentárias e de projeções internas para fornecer *guidance*
  - ✓ Ineditismo de propor publicamente com 15 dias de antecedência à AGE o nome do candidato ao Conselho
  - ✓ Eleição por unanimidade de conselheiro independente (Ana Novaes) proposto em substituição de um membro da família
  - ✓ Cancelamento de contrato de *leasing* da aeronave *Falcon 2000*, eliminando um custo de US\$1,35 milhão por ano
  - ✓ Início do BI - *Business Intelligence*, em julho/05, melhorando a disciplina de gestão
  - ✓ Contratação da Bradesco Corretora como *Market Maker* (26/09/05)
- **Próximos passos**
  - ✓ Reuniões mensais com a média e alta gerência para discutir MD&A
  - ✓ Criação de comitês estratégicos: exportação; RH, GRI, etc

# Perfil da Companhia

**A Grendene é um dos maiores produtores de calçados sintéticos do mundo, com aproximadamente 21 mil funcionários, faturamento bruto de R\$ 575 milhões e 56 milhões de pares vendidos no 1S05.**

### Mercado

- Atua em 4 segmentos de mercado: masculino, feminino, infantil e distribuição de massa.
- 84% do volume no mercado doméstico e 16% na exportação (1S05).
- 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, 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, sendo 87% do total da produção em Sobral (CE) e 194 milhões de pares/ano em 2007 (*greenfield na Bahia*).
- Produção própria de matrizes e PVC e tecnologia própria de injeção.
- Baixo custo de mão de obra e benefícios fiscais.

### 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.
- Cerca de 17.300 pontos de venda no Brasil e 19.500 no exterior.

### 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.
- Crescimento de 23,4% no volume do mercado doméstico.

#### 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

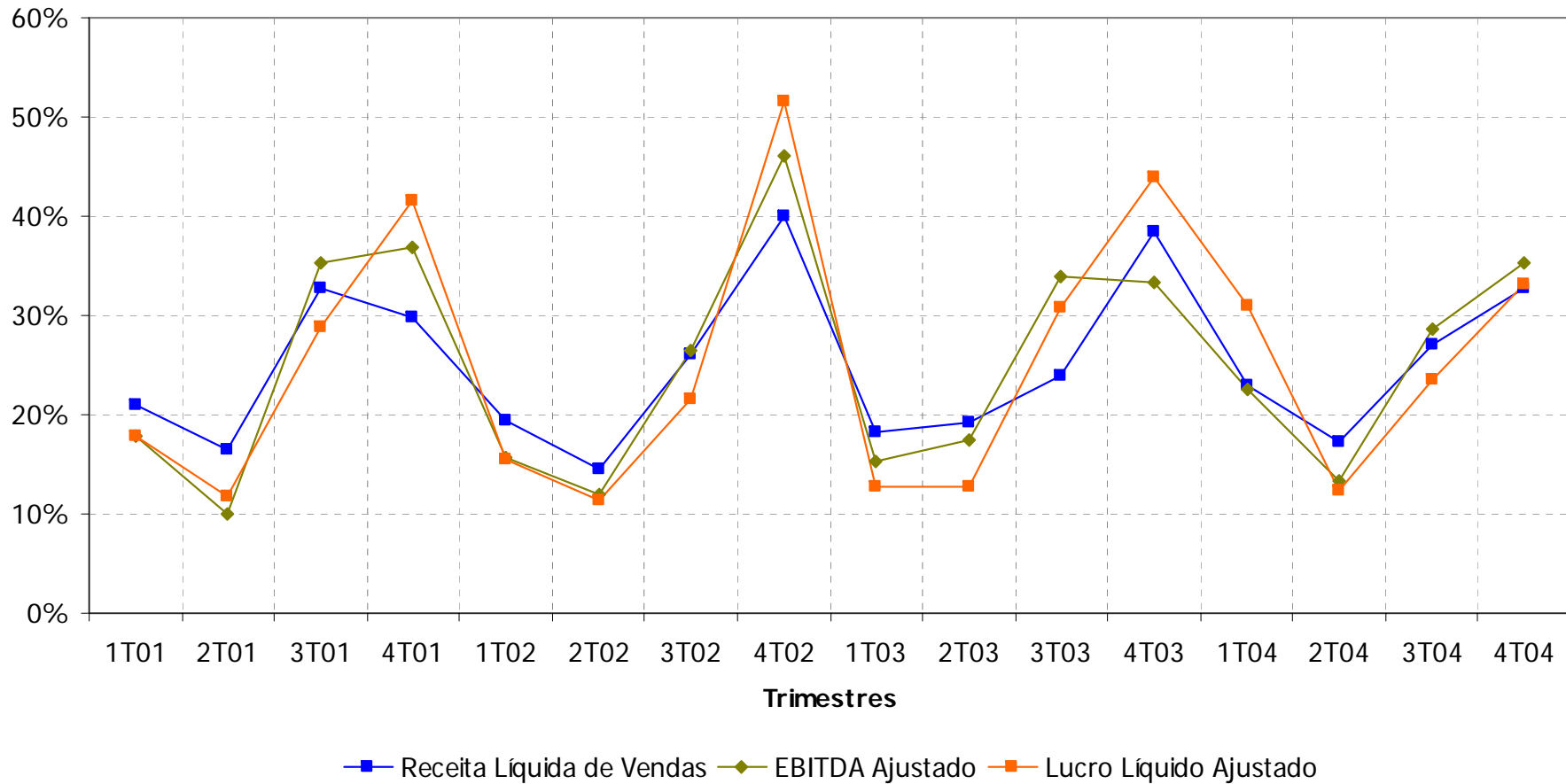
- Intensificar nossa presença nos mercados que atuamos.
- Crescimento de 6,7% no volume de exportação.
- Identificar novos mercados com o perfil de nossos produtos.
- Preços competitivos com design diferenciado e sempre atento às novas tendências da moda.

#### 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.

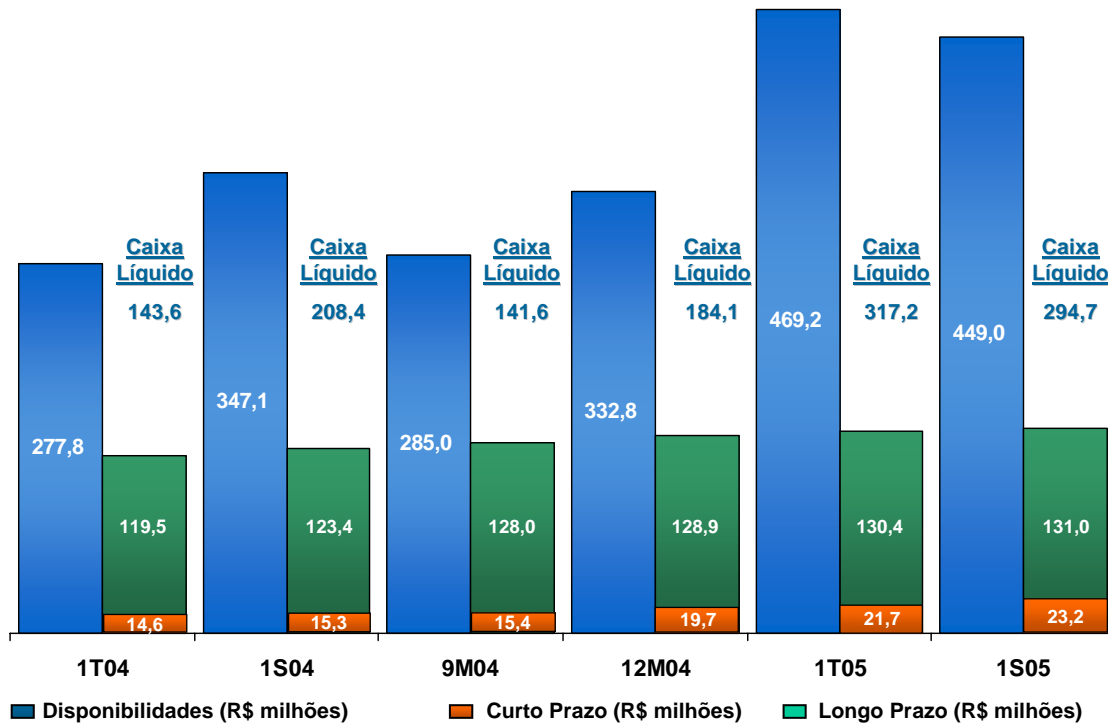


**A Grendene está estrategicamente posicionada em todos os segmentos de mercado, através de uma gama diversificada de produtos**

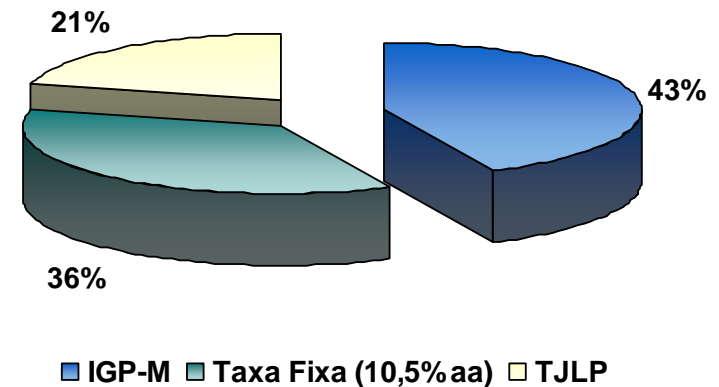
Segmento	Marcas	Faturamento 12M03 – Mercado Interno – (R\$ Milhões)	% Participação do Faturamento 12M03	Produção Anual 2004 – Mercado Interno – (Milhões de pares)	Faturamento 12M04 – Mercado Interno – (R\$ Milhões)	% Participação do Faturamento 12M04
Feminino	Grendha, GB, Melissa e licenciamentos	295,1	30%	28,7	426,0	33%
Masculino	Rider	218,8	23%	21,8	281,8	22%
Infantil	Licenciamentos	334,2	34%	27,1	390,6	30%
Consumo de Massa	Ipanema, Ginga	125,6	13%	34,5	191,4	15%
<b>Total MI</b>		<b>973,7</b>	<b>100%</b>	<b>116,6</b>	<b>1.289,8</b>	<b>85%</b>
<b>Total ME</b>		<b>302,7</b>		<b>28,7</b>	<b>235,2</b>	<b>15%</b>
<b>Total</b>		<b>1.276,4</b>		<b>145,3</b>	<b>1.525,0</b>	<b>100%</b>

**Sem dependência de um segmento específico e com grande potencial de crescimento, principalmente nos segmentos feminino e de consumo de massa.**

# Endividamento



Custo da Dívida no 1S05



## 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\$ 575 mm no 1S05).
- EBITDA Ajustado de R\$ 320 mm em 2004 (R\$ 67 mm no 1S05).
- Lucro Líquido Ajustado de R\$ 202 mm em 2004 (R\$ 46 mm no 1S05).
- Caixa Líquido de R\$ 295 mm em 30 de junho de 2005.
- Disponibilidades Líquidas geradas pelas atividades operacionais R\$ 200 mm no 1S05.

# **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

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

SALVAR FOTOS COPIAR

MAIS DADOS ITENS

Cód. Produto	Descrição Modelo
057750903405510	RIDER BLOCKER II INF

**Grendene** Versão: 2.101.74 - 26/08/2005

NOVIDADES

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 Report Initiative - GRI

- **29/09/05** - “Projeto de Confecções e Calçados” - um suplemento do guia do GRI - Grendene e mais 20 pessoas no grupo de trabalho liderado pelo GRI
- **Objetivo do projeto:** definir o arcabouço do guia de melhores práticas para a indústria
- **GRI** é uma entidade europeia sem fins lucrativos que procura padronizar os relatórios não-financeiros de Empresas ao redor do mundo
- O conceito é o do “**triple bottom line**” de **sustentabilidade**: resultado econômico minimizando o impacto ambiental e maximizando o impacto social positivo
- O **Guia do GRI** lida com as melhores práticas de gestão e de governança corporativa
- Atualmente há apenas 3 empresas Brasileiras listadas que reportam sob o guia do **GRI**: CPFL; Natura; e Petrobrás - além de poucas empresas internacionais não-listadas
- Além de começar o processo de reportar sob o guia do **GRI**, a Grendene deve ser a 1ª empresa Brasileira a atender o time que define o guia do GRI específico para uma indústria na economia
- O **projeto** deve durar cerca de um ano

# Equipe de RI

- **Marcus Peixoto, CFA**  
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores  
[Marcus.peixoto@grendene.com.br](mailto:Marcus.peixoto@grendene.com.br)  
(0xx54) 2109.9022 & (0xx54) 9166.0407
- **Doris Wilhelm**  
Gerente de Relações com Investidores  
[doris@grendene.com.br](mailto:doris@grendene.com.br)  
(0xx54) 2109.9036
- **Lenir Baretta**  
Analista  
[lbaretta@grendene.com.br](mailto:lbaretta@grendene.com.br)  
(0xx54) 2109.9026
- **Alexandre Vizzotto**  
Analista  
[avizzotto@grendene.com.br](mailto:avizzotto@grendene.com.br)  
(0xx54) 2109.9011