Grendene®

Resultado 1T06

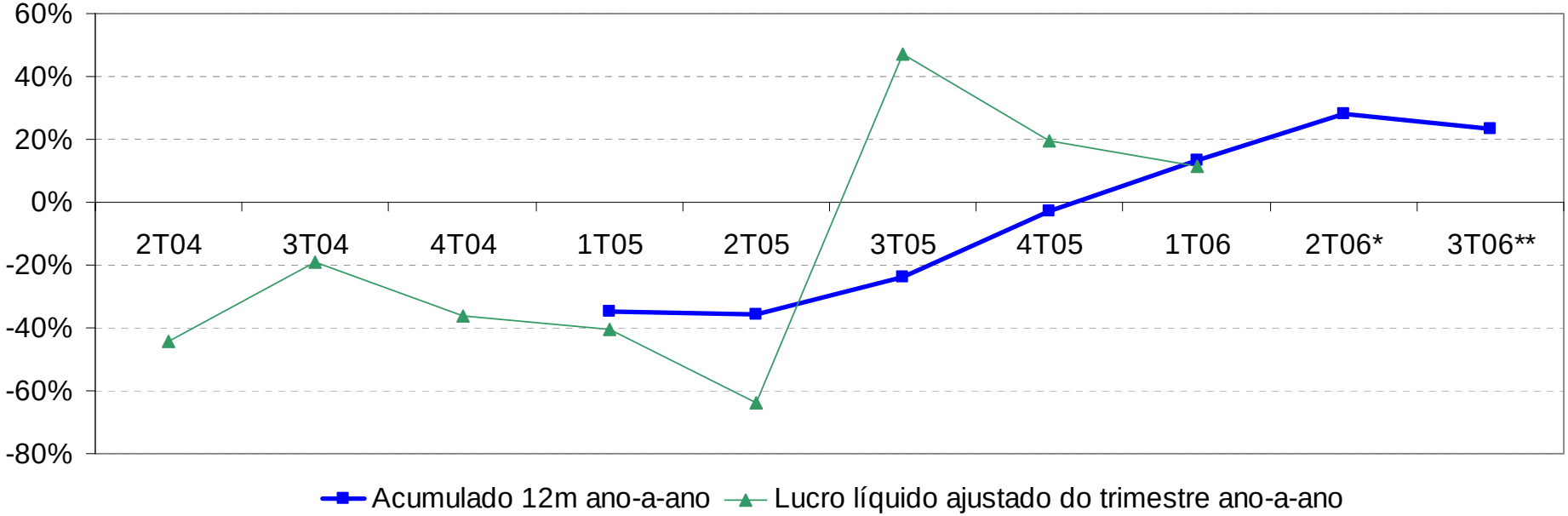
maio de 2006

Aviso

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 significantemente daqueles indicados ou implícitos nas Declarações de Expectativas sobre Eventos ou Resultados Futuros.

Resultado 1T06 & projeção revisada

variação ano-a-ano do lucro líquido ajustado trimestral e acumulado 12m (últimos 2 anos)



Notas: (*) 12m terminando no 2T06e considerando guidance do 1S06

(**) 12m terminando no 3T06e considerando guidance do 2T06e + 3T06e

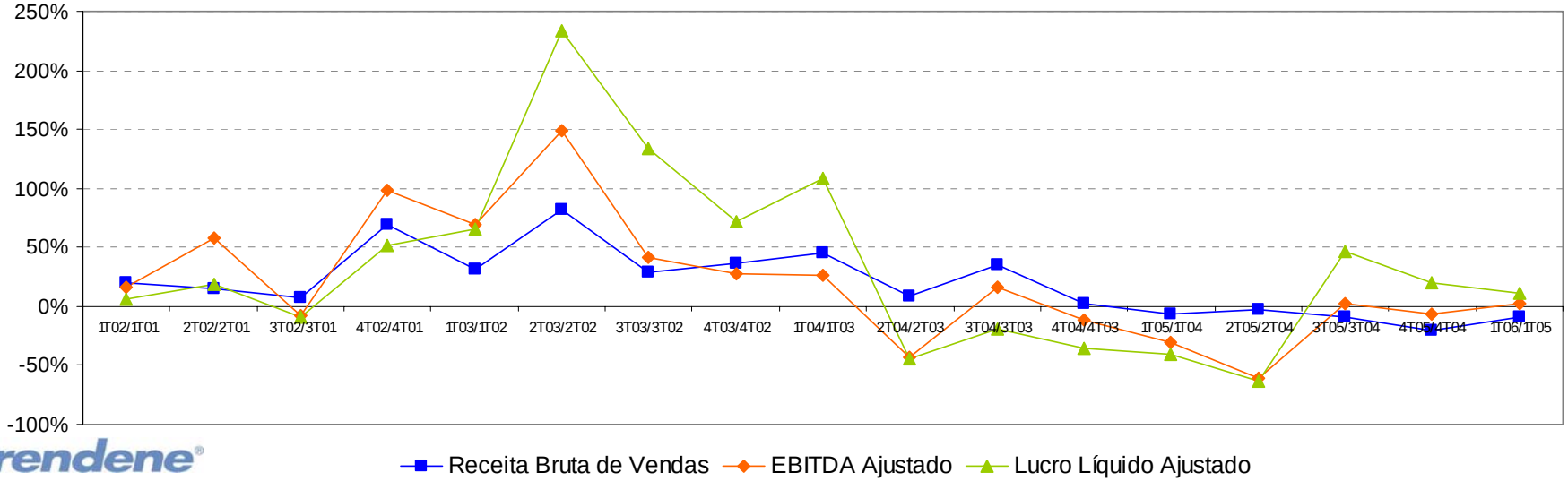
Lucro líquido ajustado aumenta 11% no 1T06;

Nova projeção (2T06e+3T06e) implica: 12m lucro líquido ajustado até 3T06e, aumenta 23%

1T06: Resultado ainda fraco, mas em linha com expectativas do mercado

- **Continuidade dos ganhos de lucratividade:** melhora nas margens, por contínua redução de custos industriais e de despesas, mas ainda com queda no faturamento bruto (gráfico abaixo).
- **Reversão parcial no** desempenho operacional pelo desempenho das exportações.
- **Receita bruta no 1T06** cai 9% ano-a-ano, mas **volume** recupera em 6%, com queda de 14,5% no **preço médio**, pela maior competitividade internacional e demanda de produtos de menor valor agregado
- **Vendas domésticas** caíram 11% ano-a-ano, mas com menor queda de volume, de 2,6%.
- **Exportações reagem positivamente** pelo 4º trimestre consecutivo, apresentam forte crescimento no faturamento em dólar e em volume, mesmo com dólar depreciado em 18%.
- **Ganho de 40 pb na margem bruta,** 38% da receita líquida. Custo por par cai 14%
- Queda de 12% nas despesas **GA&V,** ganho de 130 pb.
- **Ebitda** cresce 3%, R$ 51 milhões, com margem de 23% e ganho de 240 pb.
- **Resultado financeiro** R$ 7 milhões superior ao 1T05.
- **Conclusão:** lucro líquido ajustado atinge R$41 mm (vs. R$37 mm no 1T05) e pela primeira vez apresentamos estimativa formal de aumento de vendas ano-a-ano para os próximos 6m.

Receita bruta, Ebitda ajustado e lucro líquido ajustado - variação ano-ano



Resultado recente – Lucro líquido ajustado aumenta 11% no 1T06 ...

Principais Indicadores Econômico-Financeiros

(R$ milhões)	1T05		1T06		Var.%
Receita Bruta	314		285		**(9%)**
Doméstico	258		229		**(11%)**
Exportações	56		56		**0%**
Receita Líquida	249		228		**(8%)**
Lucro Bruto	93	*37,2%*	86	*37,6%*	**(7%)**
EBITDA Ajustado	50	*20,1%*	51	*22,5%*	**3%**
Resultado Financeiro Líquido	(0,6)		7,0		**n.s.**
Lucro Líquido Ajustado	37	*15,0%*	41	*18,2%*	**11%**
LPA (R$ por ação)	0,37		0,41		**11%**
Volume Vendas (milhões de pares)	31		33		**6%**
Preço Médio (R$)	10,02		8,57		**(15%)**

Evolução de melhores práticas de governança – resultados não financeiros:

- **Lançamento em 03 de maio de 2006:** Grendene *newsletter*, para ser mais um veículo de disseminação de informação a todas partes interessadas.
- **Sustentabilidade e governança:** indo para a 4ª reunião do grupo de trabalho do Projeto Global de Vestuário e Calçados do GRI, para definir as melhores práticas para obter a sustentabilidade baseada no tripé ("triple bottom line") de resultado econômico, minimizando o impacto ambiental e maximizando o impacto social positivo. Grupo de empresas do setor: C&A, Feng Tay Group, Gap, Grendene, H&M, Levi-Strauss, Mas Holdings, Nike e vários representantes de entidades ambientais e sociais. O projeto terá duração de um ano.
- **Disseminação dos Valores Grendene:** lucro; competitividade; inovação e agilidade; e ética.
- **Crescente foco na projeção e apuração dos resultados.** Planejamento e orçamento em base mensal.

MD&A: perspectivas para os próximos seis meses ...

Guidance *para os próximos seis meses* (2T06 + 3T06 vs. 2T05 + 3T05) esperamos:

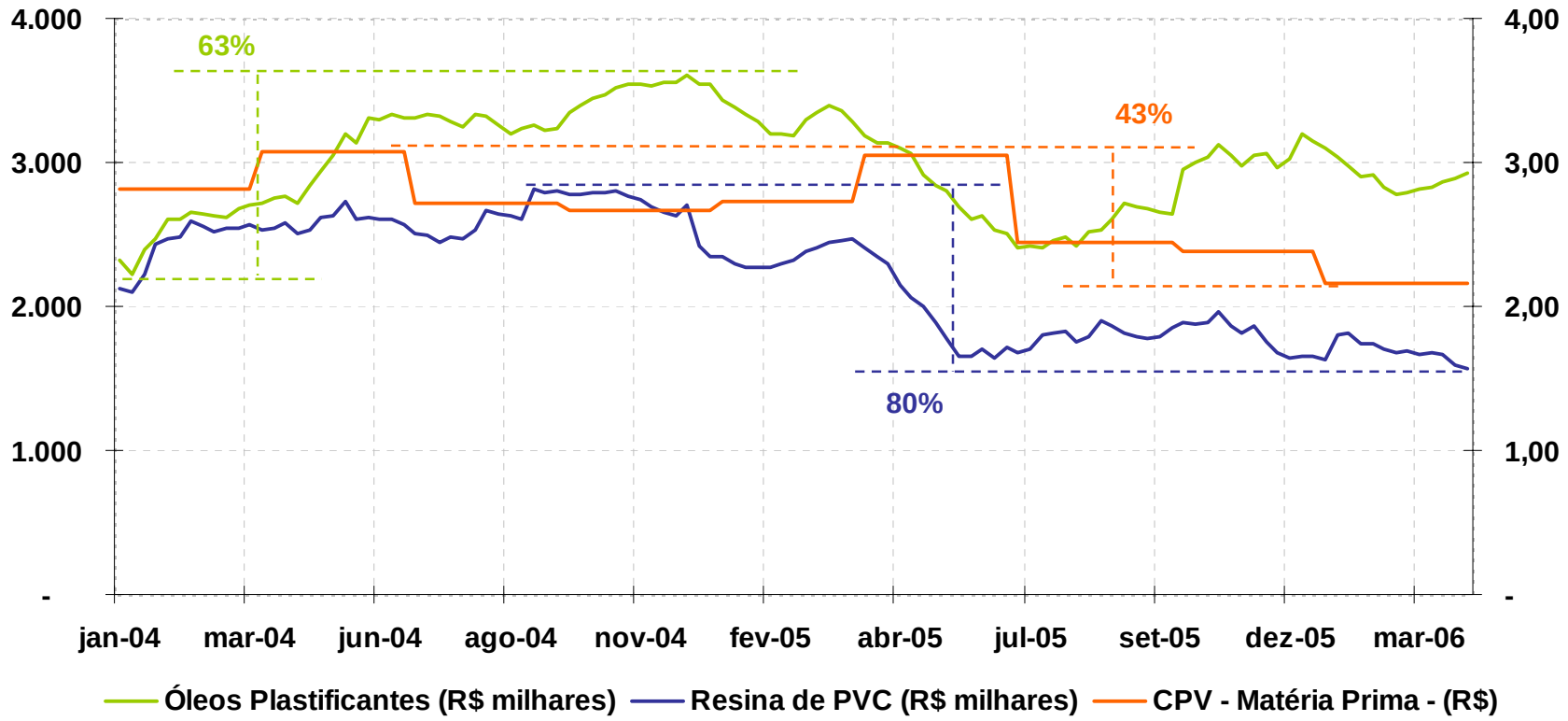
↑ *(i) Faturamento bruto doméstico aumentando ~9%;*
↓ *(ii) Exportações em dólar com queda de ~4%;*
↑ *(iii) Ebitda ajustado crescendo ~32%;*
↑ *(iv) Lucro líquido ajustado com acréscimo de ~ 32%;*

				Próximos seis meses		
Receita Bruta de Vendas R$ MM	**Realizado 1T05**	**Realizado 1T06**	**1T06/1T05 Var.%**	**Realizado 2T05+3T05**	**Estimado 2T06+3T06**	**2Ts +3Ts Var.%**
Mercado Interno (R$ mm)	258	**229**	(11%)	567	620	9%
Mercado Externo * (R$ mm)	56	**56**	0%	74	62	(16%)
Total	**314**	**286**	**(9%)**	**641**	**682**	**6%**
*Mercado Externo * (US$ mm)*	*21*	***26***	22%	31	30	(4%)
Ebitda	50	**51**	3%	112	148	32%
LL Ajustado	37	**41**	11%	79	104	32%

Conclusão do* guidance*: *estamos confiantes em nossa capacidade de voltar a crescer vendas e datas nossas margens elevadas (menores custos e despesas) obter um sólido crescimento de Ebitda e lucro ajustados. É a primeira vez que apresentamos guidance formal de crescimento de vendas. O cenário deve melhorar gradualmente e a melhora é modesta (~6%), mas nossos esforços internos e aliados às novas coleções, deverão reverter o resultado operacional.*

O dólar ainda é um fator desafiador e o cenário é de muita austeridade e rígido controle de custos e despesas – mas estamos confiantes no resultado dos próximos trimestres. O lucro ajustado acumulado de 12m aumentou 14% no 1T06 e nosso guidance implica em continuado crescimento nos próximos trimestres, sendo que ***até o horizonte visível do 3T06 devemos obter acumulado de 12m de lucro ajustado aumentando 23%.***

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

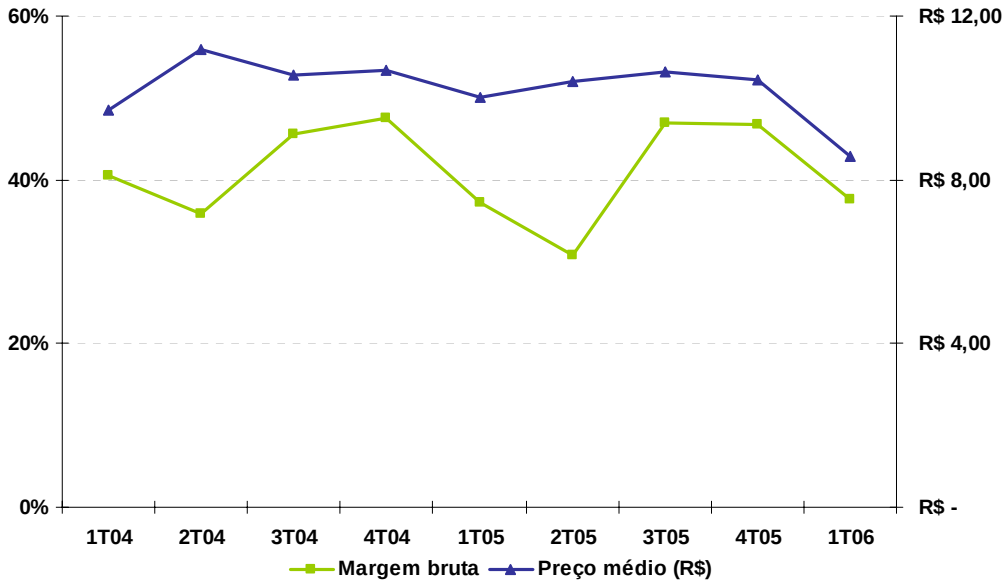


Fonte: ICIS-LOR / Grendene

- ***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.*

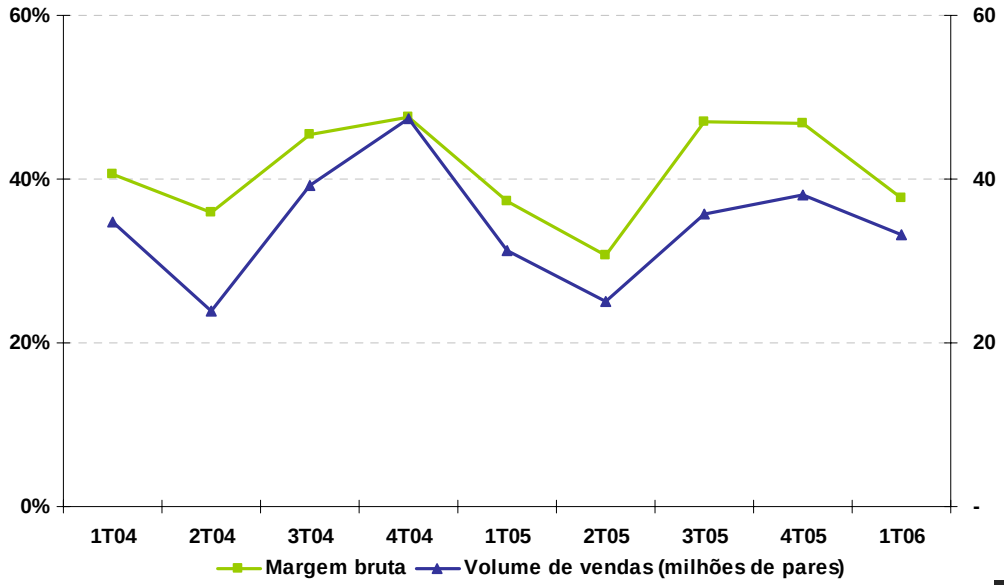
- ***Indicador de volatilidade:*** *as variações entre o menor e o maior preço em Reais no período foi 80% para a resina de PVC; 63% para os óleos plastificantes e 43% para o nosso custo médio por par.*

`Desconstruindo mitos´ II
O “preço médio”, sozinho, não define um “melhor” ou “pior” mix

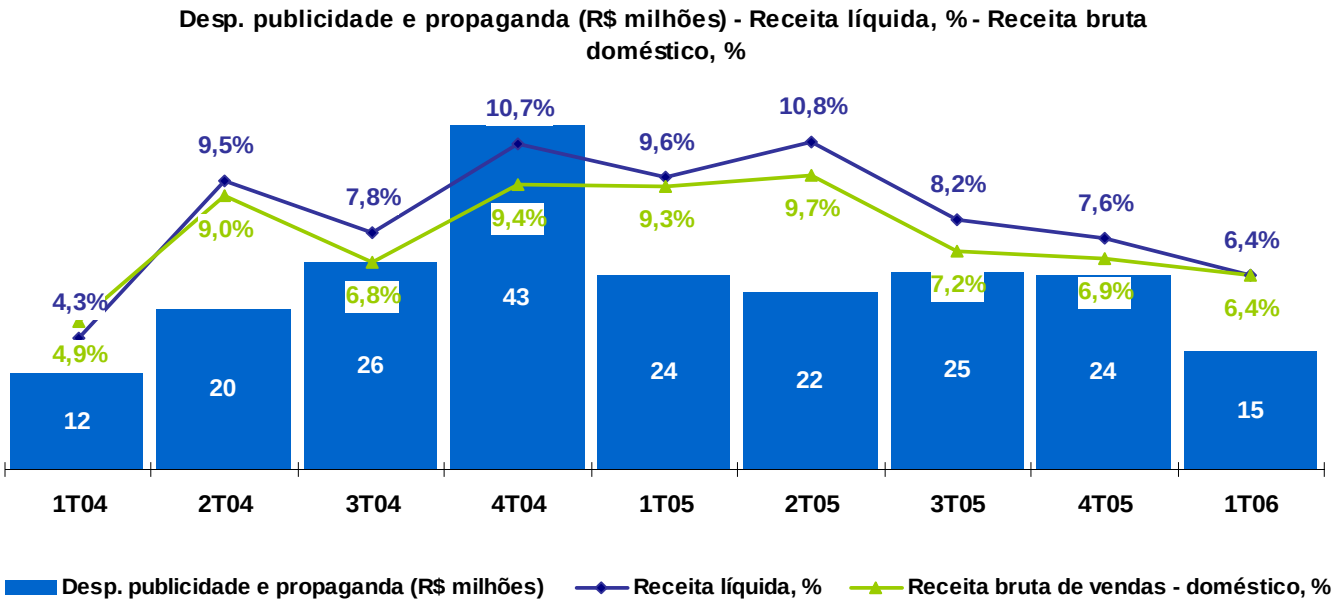


A margem bruta *não é fortemente afetada* ***pelo preço médio...***

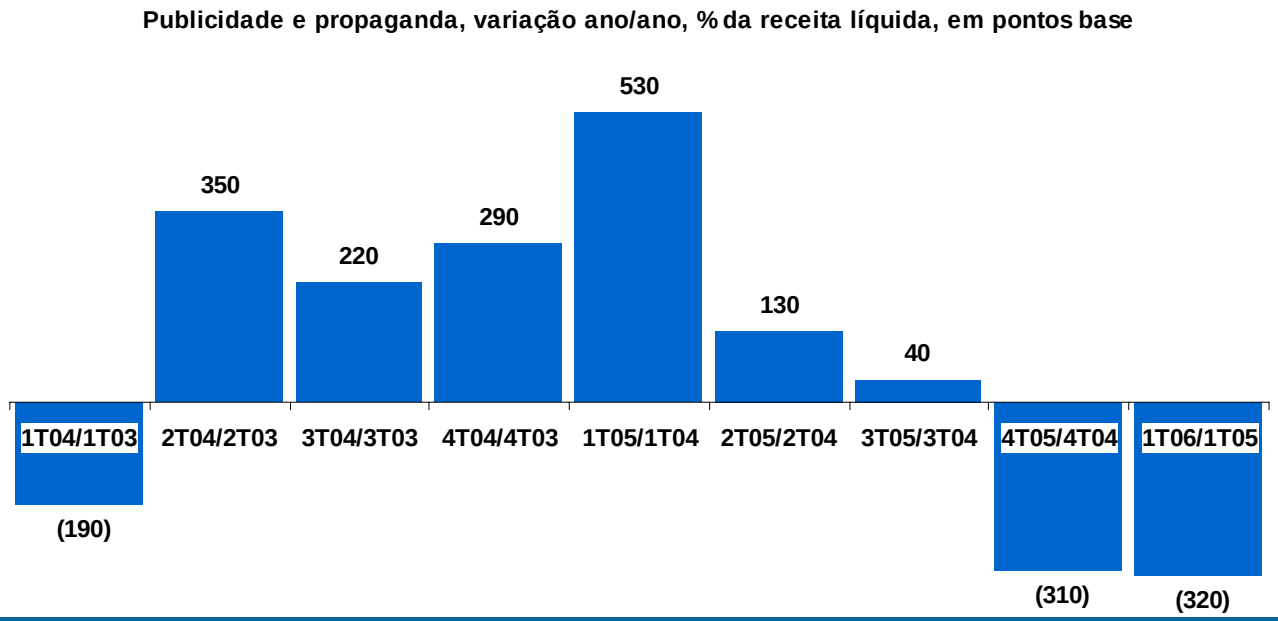
... *como é pelos* ***volumes*** *como vemos nos gráficos.*



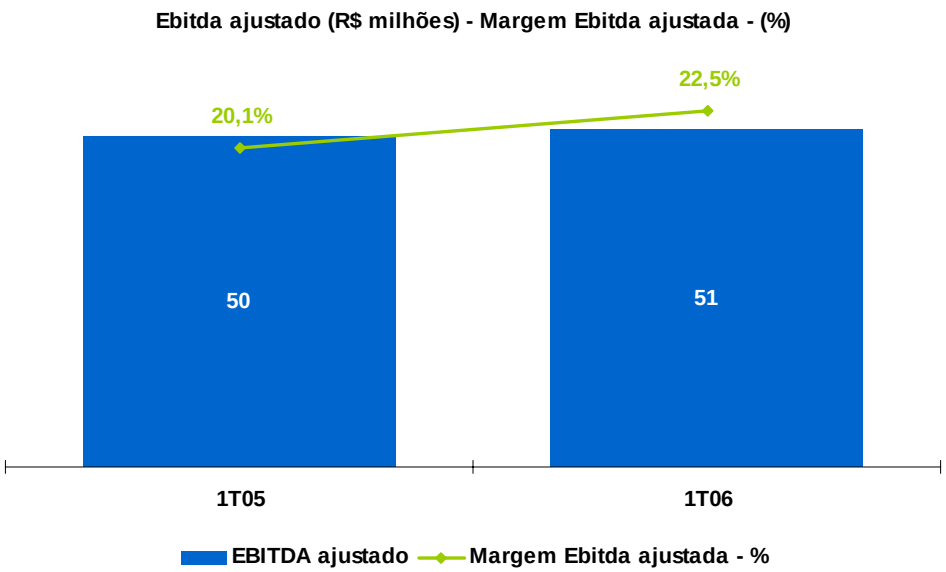
Despesas com vendas com queda de 12% explicada pela queda nos gastos com publicidade ...



Maior disciplina *em nossos esforços de vendas.*

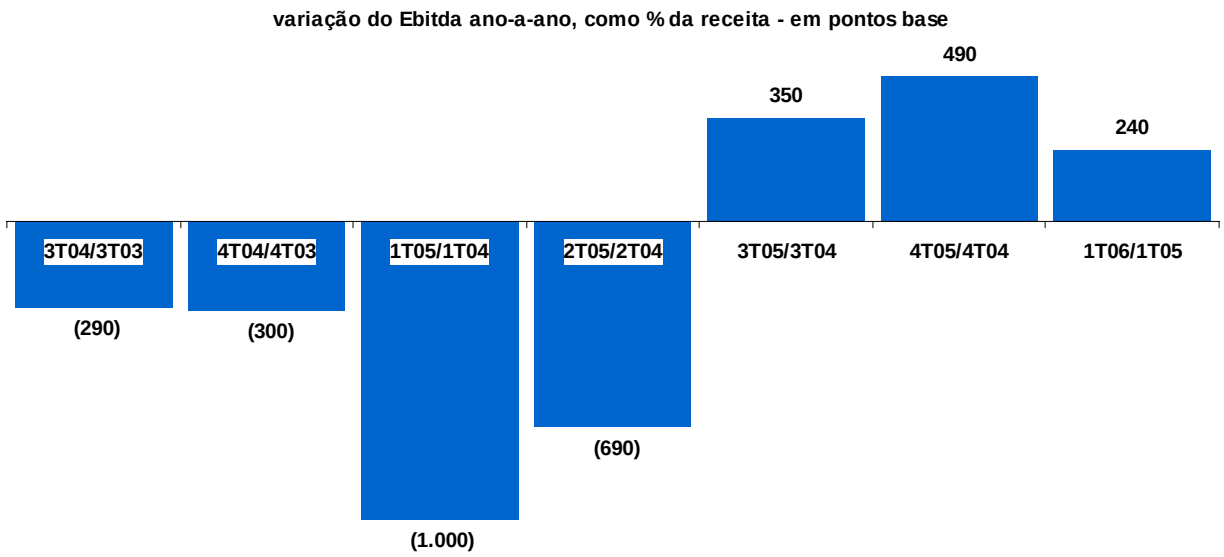


EBITDA Ajustado: margem aumenta de 20% para 22% ...



*... Mostrando **melhora** acentuada de 240 pontos base **na margem ...***

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



Perfil da Companhia

Perfil da Companhia

A Grendene é um dos maiores produtores de calçados sintéticos do mundo, com cerca de 17,8 mil funcionários em 31/mar/06, faturamento bruto de R$ 285 milhões e 33,3 milhões de pares vendidos no 1T06.

Mercado

- Atua em 4 segmentos de mercado: masculino, feminino, infantil e de massa.
- 66% do volume no mercado doméstico e 34% na exportação (1T06).
- Exportações respondem por 20% do faturamento (1T06)
- 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

- 33,3 milhões de pares vendidos no 1T06 (31,3 em 1T05)
- 19% do volume de produção de calçados no mercado nacional
- 15% da exportação brasileira de calçados.

Operações

- Capacidade instalada: 176 milhões de pares/ano em 2005 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 (disctribuição 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

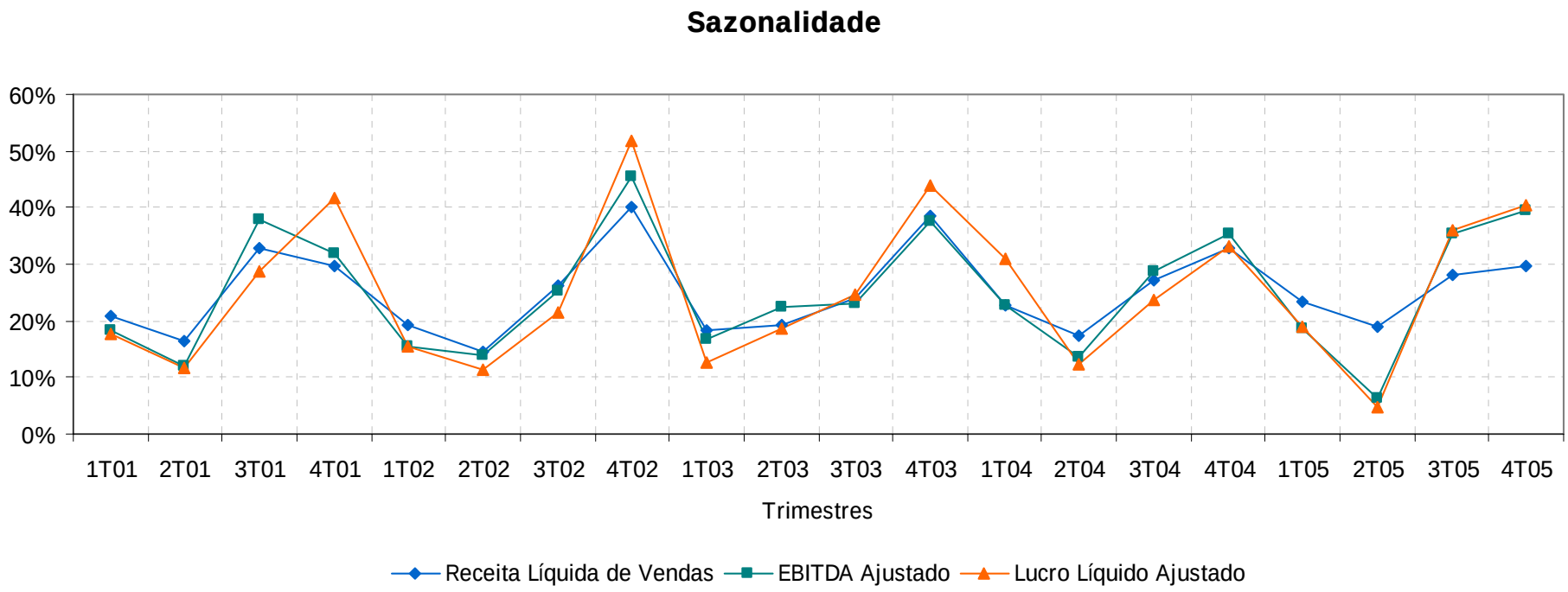
Crescimento no Mercado Externo

- 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

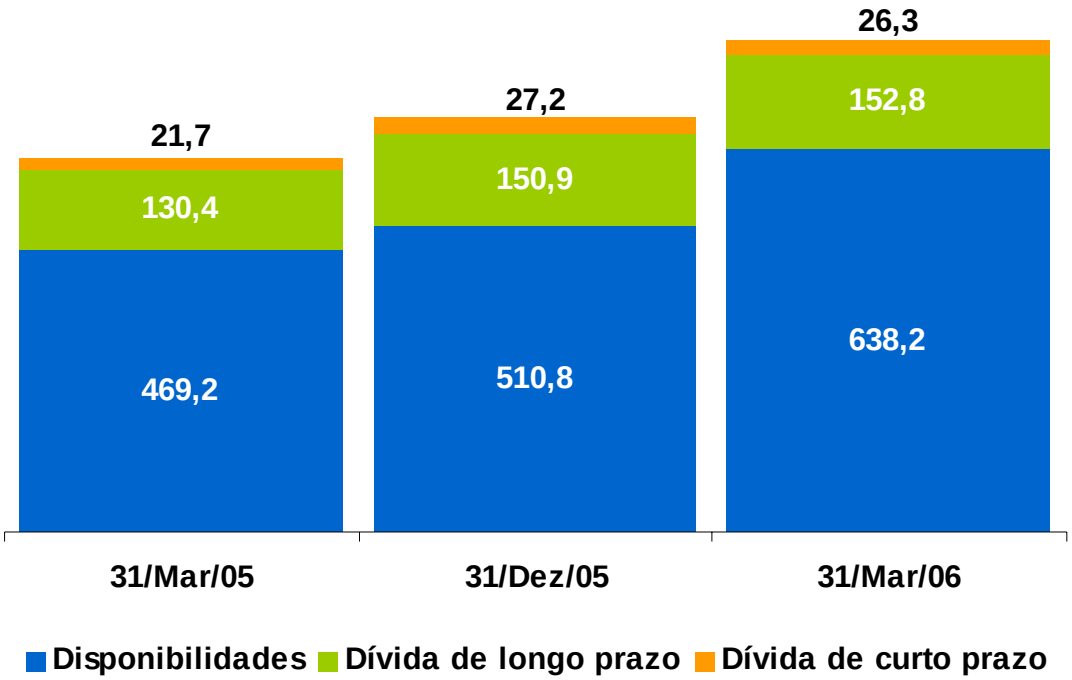
- Agilidade no aumento da capacidade instalada com investimentos pouco significativos
- Expansão fabril focada em regiões que permitam manter vantagens de escala e custos

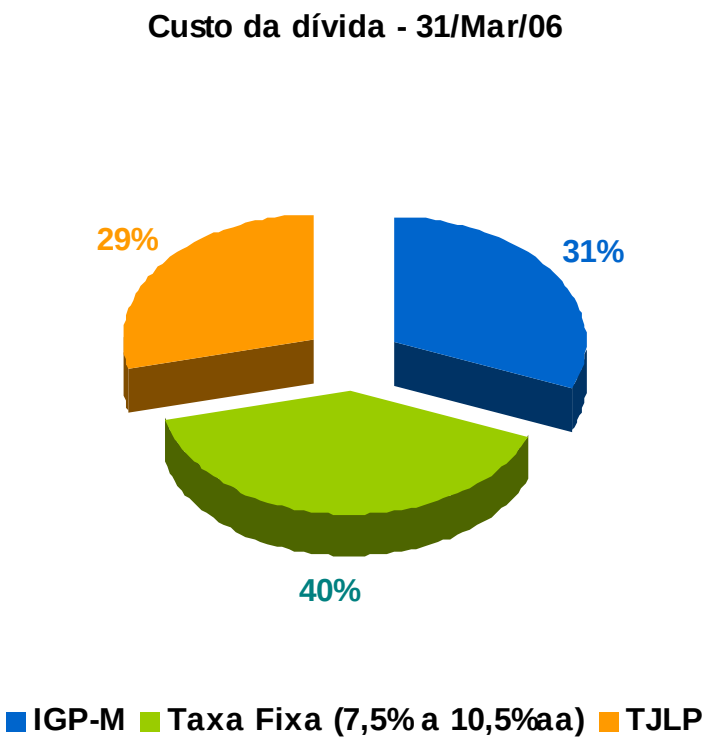
Sazonalidade ... cada trimestre contra o total do ano



Endividamento

Caixa líquido de R$ 459,1 milhões em 31/mar/2006





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, rápidez e versatilidade na produção, gerando produtos com qualidade superior a custos competitivos, mesmo nos produtos de menor valor agregado.

Alto Nível de Governança Corporativa

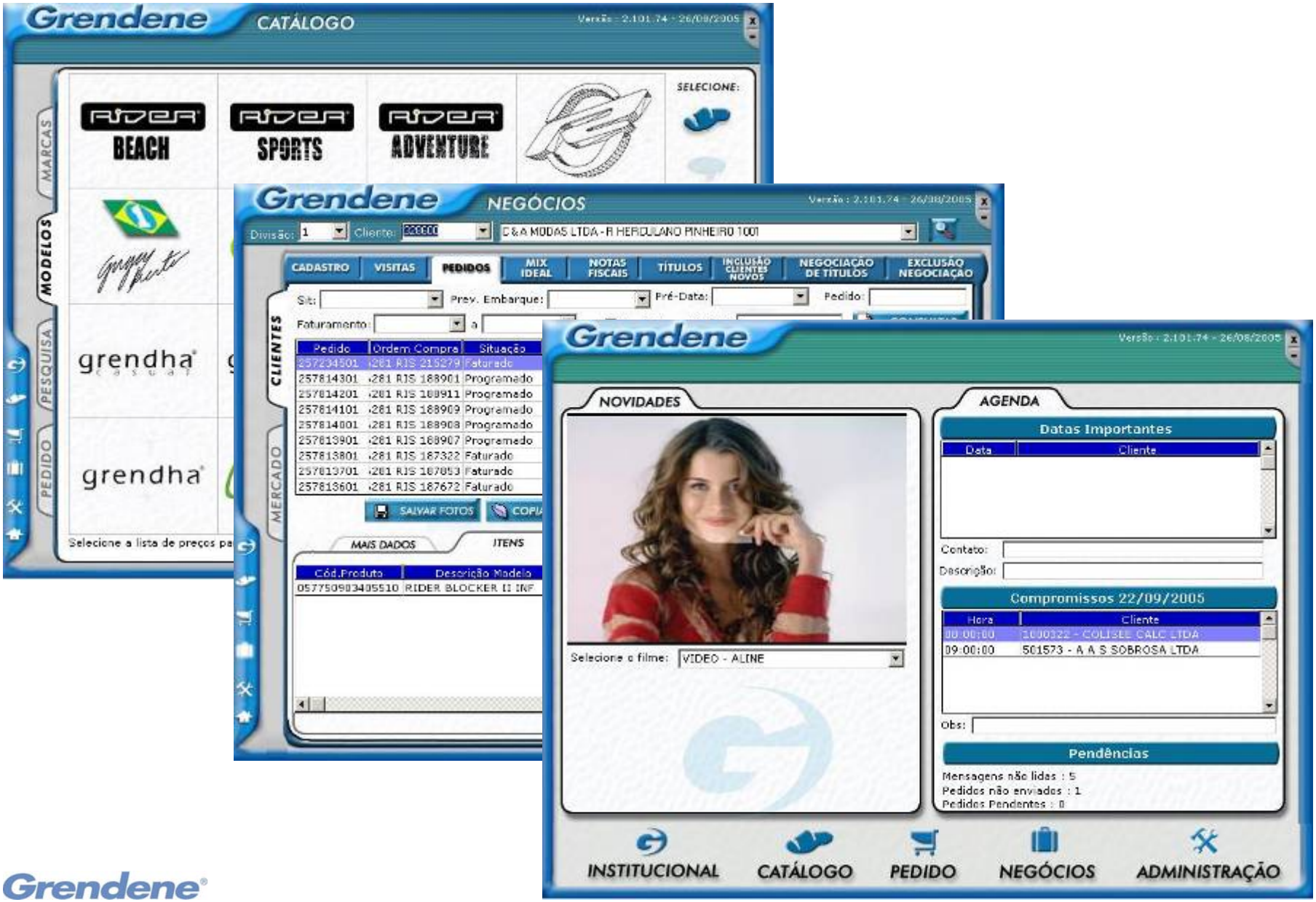
- Compromisso com os mais altos padrões de Governança Corporativa, reiterado com a listagem no *Novo Mercado.*
- Política de dividendos buscando a distribuição de até 100% do Lucro Líquido distribuível.
- Ações com 100% de Tag along e somente ações ordinárias emitidas.
- Membros independentes no Conselho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

Geração de Caixa Consistente e Solidez Financeira

- Receita Bruta de R$ 285,5 mm em 1T06 (R$ 314 mm em 1T05).
- EBITDA Ajustado de R$ 51 mm em 1T06 (R$ 50 mm em 1T05).
- Lucro Líquido Ajustado de R$ 41 mm em 1T06 (R$ 37 mm em 1T05).
- Caixa Líquido de R$ 459 mm em 31 de março de 2006.
- Disponibilidades Líquidas geradas pelas atividades operacionais R$ 128 mm em 1T06.

TI como diferencial competitivo - SMAV Sistema de Vendas

SMAV - Sistema Multimídia de Vendas



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